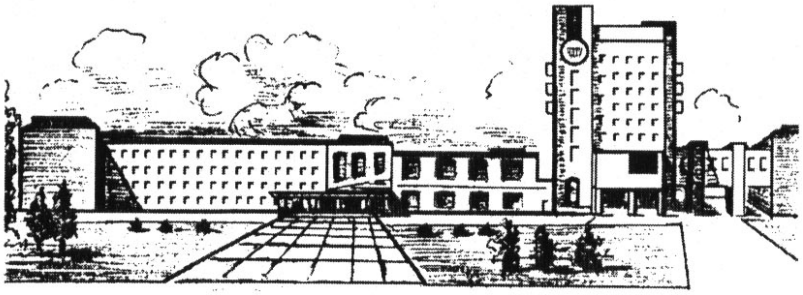
ISSN 2225-7543

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ



В І С Н И К

ЧЕРНІГІВСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

СЕРІЯ «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»

НАУКОВИЙ ЗБІРНИК

№ 1 (56)

Чернігів 2012

УДК 330.14
ББК 65.12.45
В53

Друкується за рішенням вченої ради університету *(протокол № 1 від 30.01.2012 р.)*. Вісник Чернігівського державного технологічного університету включено до нового переліку наукових фахових видань ВАК України, затвердженого постановою Президії ВАК України від 10 березня 2010 р. № 1-05/2, бюлетень ВАК України № 4, 2010.

В53 **Вісник Чернігівського державного технологічного університету.** Серія "Економічні науки": науковий збірник / Черніг. держ. технол. ун-т. – Чернігів: Черніг. держ. технол. ун-т, 2012. – № 1(56). – 333 с.

У цьому випуску "Вісника Чернігівського державного технологічного університету. Серія "Економічні науки" вміщено статті, присвячені теоретичним проблемам розвитку національної економіки; галузевим аспектам розвитку національного господарства; проблемам менеджменту та розвитку продуктивних сил регіону, державного управління тощо.

"Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія "Економічні науки" буде корисним для науковців, аспірантів, магістрантів та студентів вищих навчальних закладів.

Головний редактор:
Шкарлет С.М., доктор економічних наук, професор, ректор Чернігівського державного технологічного університету.

Заступники головного редактора:
Бутко М.П., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та державного управління Чернігівського державного технологічного університету;
Ільчук В.П., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Чернігівського державного технологічного університету;
Олійченко І.М., доктор наук з державного управління, професор кафедри менеджменту та державного управління Чернігівського державного технологічного університету.

Члени редакційної колегії:
Дацій Н.В., доктор наук з державного управління, професор;
Козаченко С.В., доктор економічних наук, професор;
Корецький М.Х., доктор наук з державного управління, професор;
Левківський В.М., доктор економічних наук, професор;
Пепа Т.В., доктор економічних наук, професор;
Удовиченко В.П., доктор економічних наук, професор;
Чернюк Л.Г., доктор економічних наук, професор;
Дерій Ж.В., кандидат економічних наук, доцент;
Лень В.С., кандидат економічних наук, доцент;
Стрілець М.І., кандидат наук з державного управління, заступник голови, керівник апарату Чернігівської обласної державної адміністрації.

Заснований у 1996 році. Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 14995-3967 ПР від 05.03.2009 р.

ISSN 2225-7543

© Колектив авторів, 2012
© Чернігівський державний технологічний університет, 2012

ЗМІСТ

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Рибчук А.В., Левківський В.М. Вплив глобальної кризи на зміни товарної структури світового експорту....5

Чернюк Л.Г., Пепа Т.В. Соціальна інфраструктура та її пріоритетність у системі суспільного розвитку (методолого-організаційний аспект)....10

Шкарлет С.М., Іванець В.А. Формування і діяльність системи економічної безпеки сучасного підприємства....21

Базілінська О.Я. Ефективна система корпоративного управління як передумова зростання капіталізації компанії....26

Гончаренко О.Г. Оцінка інноваційного потенціалу економічної системи....31

Іванова Н.В., Постоляко Н.О. Сучасні тенденції розвитку сфери послуг постіндустріального суспільства....37

Коноваленко М.К., Яковлєва О.В. Формування стратегії розвитку та управління інноваційним потенціалом промислового підприємства....48

Костровець Л.Б. Основні положення концепції демографічного розвитку України до 2015 року....55

Цибуля С.Д. Компетентнісний підхід у підготовці магістрів економічних спеціальностей – напрямок розвитку Болонського процесу....60

Мица Н.В. Прикладні аспекти енергозберігаючої політики України....63

Суворова С.Г. Концептуальні підходи до управління маркетинговими дослідженнями....70

Жидок В.В. Вплив організаційно-економічних факторів на управління конкурентоспроможністю підприємства....80

Лапінський І. Е. Ознаки соціального інституту організованої злочинності та напрями впливу на економічну безпеку....88

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Базилюк А.В., Концева В.В., Хоменко І.О. Синергетичний ефект роботи транспортних кластерів в умовах посилення циклічності кризових явищ на ринку....92

Ільчук В.П., Талавіра Є.В. Основні напрями реформування вантажного вагонного парку залізниць України....98

Сич Є.М., Бойко О.В. Розвиток транзитно-транспортного потенціалу: проблеми та перспективи....103

Аксьонова І. В., Погасій С.С. Моніторинг професійних компетенцій випускників вищих навчальних закладів....115

Величко О.П. Логістичне забезпечення сільськогосподарського виробництва великих аграрних компаній....118

Мельник П.І., Заїка В.Ю., Лисенко І.В., Чередніков О.О. Маркетингова діяльність у харчопромисловому кластері....124

СамійленкоГ.М. Сучасний стан промисловості Чернігівської області....132

Чорний В.В. Конкурентні переваги залізниць на ринку вантажних перевезень....140

Волот О.І. Харчова промисловість: сучасний стан та інформаційне забезпечення розвитку підприємств....147

Кальченко О.М. Оцінка інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств туристичної галузі ... 157

Сугоняко Д.О. Ефективність інноваційної взаємодії підприємств транспорту і туризму....163

Гончаренко І.М. Аналіз стану інформаційно-консультаційної діяльності в сільському господарстві Чернігівської області....170

Романенко Т.О. Техніко-технологічний стан та перспективи інноваційного розвитку машинобудівної галузі Чернігівського регіону....174

ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА РОЗВИТКУ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ РЕГІОНУ

Дерій Ж.В., Семченко-Ковальчук О.Б. Нагромадження людського капіталу як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємства 182
Мініна О.В. Методичні особливості оцінки регіонального ландшафту транзитного потенціалу україни 188
Мірзодаєва Т.В. Кластерні технології як засіб регіональної соціалізації економіки 195
Шпак Н.А., Дудла А.А., Дудла І.А., Романов Я.В. Економічні аспекти соціального розвитку Полтавщини 203
Анопрієнко О.О. Перспективи розвитку малого підприємництва в рекреаційній сфері регіону..... 209
Корогод І.В. Сучасний стан функціонування малого бізнесу в Чернігівській області 216

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

Кравчук Г.В., Матвєєва Ю.В. Конкурентоспроможність фінансових посередників на Україні та перспективи їх подальшого розвитку 222
Бежан М.В. Актуальные проблемы коммерческого кредитования малых предприятий в России.....229
Горшунова І.В. Професійне самовизначення майбутніх фінансистів 234
Дегтярьова О.М., Барановська Н.О. Дослідження основних чинників ефективності моніторингу фінансово-бюджетної дисципліни підприємств 243
Жарій Я.В., Дубина М.В. Напрями підвищення ефективності діяльності системи парабанківських посередників 250
Панченко О.І., Рогова Г.А. Державна підтримка страхування ризиків сільськогосподарських підприємств як основа забезпечення їх стабільного розвитку 260
Прокопенко В.Ю. Роль та місце фінансово-кредитних інструментів на ринку нерухомості 267
Левківська І.А. Використання єврооблігацій для фінансування інвестиційних проектів 271

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Орлов І.В., Бондарчук В.В. Склад та структура основних засобів: порівняльний аналіз світового досвіду 278
Лень В.С. Господарський облік: дефініція та зміст 284
Нехай В.А., Скосир Ю.М. Обліково-аналітичне забезпечення управління ефективністю виробництва продукції картоплярства 290
Онищенко* В.П., *Бойко Л.В. Особливості формування виробничої собівартості на підприємствах газотранспортного комплексу 298
Парубець О.М. Просторово-інтеграційний механізм взаємодії та розвитку транскордонних транспортних мереж 304

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

Олійченко І.М., Дітковська М.Ю. Самоорганізація і синергетика в системі інформаційного забезпечення органів державної влади 309
Оліфіренко Л. Д. Інтеграційна складова державного регулювання розвитку корпоративних структур в Україні: галузевий аспект..... 315

ОСНОВНІ ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ ТА ПОДАЧІ РУКОПИСІВ НАУКОВИХ СТАТЕЙ 325

УДК 339.564:330.33

А.В. Рибчук, д-р екон. наук, доцент
Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка, м. Дрогобич, Україна
В.М. Левківський, д-р екон. наук, професор
Чернігівський державний педагогічний університет імені Т.Г. Шевченка, м. Чернігів, Україна

ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНОЇ КРИЗИ НА ЗМІНИ ТОВАРНОЇ СТРУКТУРИ СВІТОВОГО ЕКСПОРТУ

У статті аналізуються структурні зрушення у зовнішній торгівлі окремих регіонів світу внаслідок глобальних кризових явищ. Досліджуються наслідки зниження та перерозподіл глобального попиту на окремі види товарних груп учасників світового ринку.

Постановка проблеми. Глобальна економічна та фінансова криза 2008-2009 рр. за своїми масштабами зачепила не тільки окремі національні економіки чи регіональні угруповання, але й світове господарство загалом. Кризові тенденції вплинули на зниження ВВП у більшості розвинених країн, а також і на скорочення світового промислового виробництва. В результаті – зменшення попиту на більшість товарних груп призвело до різкого спаду обсягів міжнародної торгівлі, які порівнюють з наслідками Великої депресії.

Виходячи із зазначеного, постає завдання проаналізувати зміни товарної структури експортних операцій в окремих регіонах світу внаслідок кризових явищ початку XXI століття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тенденції розвитку світової торгівлі у кризові періоди свого функціонування завжди знаходилися в полі зору вчених-економістів, і тому аналіз різнобічних причин та наслідків зміни її товарної та внутрішньогалузевої структури є актуальним напрямом дослідження.

Так, Соколов В.В., досліджуючи тенденції розвитку світової торгівлі, зазначає: „В період 2000-2008 рр. одні тенденції в динаміці торговельних потоків продовжували розвиватись, інші змінювались на протилежні. Перш за все, варто відзначити подальше освоєння світових ринків виробниками Східної Азії” [3, с. 37].

Оболенський В.П., розглядаючи антикризові засоби регулювання імпорту, підкреслює: „Світовий досвід підтверджує, що при виникненні глобальних чи регіональних криз втягнуті у них держави посилюють захист своїх національних ринків за допомогою тарифних і нетарифних бар’єрів” [2, с. 33].

Ступін В.В., Хохлов А.В., аналізуючи характер та тенденції світових товаропотоків в умовах кризи, зазначають: „Кризові явища чітко проявляються і в міжнародній торгівлі товарами, де падіння, за оцінками СОТ, досягло рекордної глибини з часів Другої світової війни” [4, с. 22]. Ковальов Е.В., розглядаючи проблеми світової продовольчої кризи та її вплив на зміни товарної структури міжнародної торгівлі, звертає увагу на те, що „найбільші масштаби та глибину світова продовольча криза набула у 2007-2008 рр. Це було зумовлено, по-перше, різким зростанням цін у 2007 році, а потім на початку 2008 року ...” [1, с. 20].

Сутирін С.Ф., характеризуючи вплив глобальної економічної кризи на функціонування міжнародної торговельної системи, підкреслює: „Загалом система міжнародної торгівлі змогла вистояти перед природними, в умовах кризи, закликами до посилення протекціонізму... Окрім цього ... збільшилась кількість заходів, скерованих на стимулювання торгівлі, включаючи зниження, або тимчасову відміну імпортного мита та спрощення митних процедур” [5, с. 29].

Мета статті. Метою цієї статті є дослідження структурних зрушень у зовнішній торгівлі внаслідок світової фінансово-економічної кризи.

Виклад основного матеріалу. На межі тисячоліть активність експортно-імпортних операцій на світовому ринку суттєво зросла. Останнє зумовлено зовнішньоторговель-

ною відкритістю національних економік, що стало наслідком зниження торговельних бар'єрів, зростанням авторитету окремих національних валют та удосконаленням нормативно-правової бази здійснення зовнішньої торгівлі. Все це дозволило розширити масштаби руху товарів та послуг між країнами і регіонами світу. Але в умовах глобальних та регіональних криз уряди більшості країн з нестабільними економіками стараються захистити свої національні господарства різними методами митно-тарифної політики, оскільки ТНК спрямовують свій тиск на національних виробників.

Глобальна криза 2008-2009 рр. внесла певні зрушення у структуру руху товарних груп між національними та регіональними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності на ринку товарів і послуг (табл. 1).

Таблиця 1

Світовий торговельний експорт окремих товарних груп за 2007-2010 рр.

Товарні групи	2007 рік		2008 рік		2009 рік		2010 рік	
	млрд. дол	%	млрд. дол	%	млрд. дол	%	млрд. дол	%
Сільськогосподарська продукція	1128	8,3	1342	8,5	1169	9,6	1362	9,2
Паливо і мінеральна сировина	2659	19,2	3530	22,5	2263	18,6	3026	20,4
Продукція промисловості:	9500	69,8	10458	66,5	8355	68,6	9962	67,1
- залізо і сталь	474	3,5	587	3,7	326	2,7	421	2,8
- хімічна продукція	1483	10,9	1705	10,9	1447	11,9	1705	11,5
- офісне і телекомунікаційне обладнання	1514	11,1	1561	9,9	1323	10,9	1603	10,8
- продукція автоматики	1183	8,7	1234	7,8	847	7,0	1092	7,4
- текстиль	238	1,7	250	1,6	211	1,7	251	1,7
- одяг	345	2,5	362	2,3	316	2,6	351	2,4

Світова фінансова та економічна криза суттєво вразила експортний потенціал практично усіх учасників торговельних операцій. Це відобразилось на змінах товарної структури світового експорту (табл. 1). Так, зокрема обсяги експорту товарів продовольчої групи відчули на собі негативний вплив кризових явищ, що знайшло відображення у зменшенні їхньої частки. Якщо в 2007 році вони складали 1128 млрд. дол (8,3 %), то у 2008 їхні розміри сягнули – 1342 (8,5 %), а в 2009 р., під впливом нестабільності світової економіки, вони знизилися до 1169 млрд. дол, хоча відносний показник збільшився до 9,6 %. Останнє пов'язане зі зменшенням загальної частки продукції нафтовидобування та промисловості загалом у загальному світовому експорті. 2010 рік вніс пожвавлення в оздоровлення структури товарного експорту, хоча за окремими показниками він так і не досяг обсягів 2007 докризового року.

Криза 2008-2009 рр. не залишила осторонь паливно-енергетичну та видобувну товарну групу, частка якої у загальному світовому експорті складала у 2007 році – 19,5 %, а абсолютний показник – 2659 млрд. дол. У 2008 р. їхні обсяги зросли до 3530 млрд. дол і склали 22,5 %. Але негативний вплив кризових явищ прийшовся на 2009 рік, коли обсяги зазначеної товарної групи знизилися до 2363 млрд. дол, склали 18,6 %. Навіть 2010 рік не вийшов на показники 2008 року, оскільки зростання цін на паливо та нафтопродукти було значним, що призвело до зменшення сукупного попиту на цю товарну групу.

Адекватні структурні зрушення відбулися і в промисловій товарній групі. Хоча абсолютні обсяги експорту заліза і сталі, офісного, телекомунікаційного обладнання, продукції автоматики, текстилю та одягу у 2008 році були вищими за 2007 рік. Але відносні показники відповідно зменшились на 3,3 %, 0,2 %, 1,2 %, 0,9 %, 0,1 % та 0,2 %. У 2009 році су-

купний попит на продукцію промисловості значно знизився, що не могло не відобразитись на масштабах її експорту. Так, загальний обсяг світового експорту промислової продукції у 2009 році зменшився порівняно з 2008 роком на 2103 млрд. дол, заліза і сталі на 148, офісного і телекомунікаційного обладнання – 191, продукції автоматики – 336 млрд. дол. Зрушення в товарній групі промислової продукції під впливом кризи відбулися на користь продукції хімічної промисловості та виробництва текстилю і одягу (табл. 2).

Таблиця 2

Експорт основних товарних груп регіонами світу 2008-2010 рр., млрд. дол. США

Регіони світу / Товарні групи	2008 рік						2009 рік						2010 рік					
	Європа	Азія	Північна Америка	Африка	Середній Схід	Південна і Центральна Америка	Європа	Азія	Північна Америка	Африка	Середній Схід	Південна і Центральна Америка	Європа	Азія	Північна Америка	Африка	Середній Схід	Південна і Центральна Америка
Продукція сільського господарства	602	260	212	38	24	157	528	226	179	39	18	140	570	293	213	55	22	163
Паливо і сировина	768	540	346	394	457	256	483	380	216	246	400	176	623	540	290	333	509	244
Продукція промисловості:	4954	3448	1389	100	220	173	3879	2850	1130	74	166	126	4304	3722	1352	95	197	151
- залізо і сталь;	264	181	-	-	-	-	147	56	-	-	-	-	177	141	-	-	-	-
- хімічна продукція;	993	326	229	-	-	-	861	275	196	-	-	-	965	368	234	-	-	-
- офісне та телекомунікаційне обладнання;	415	910	208	-	-	-	335	789	174	-	-	-	372	1004	206	-	-	-
- продукція автоматики;	677	290	209	-	-	-	479	191	143	-	-	-	559	277	205	-	-	-
- текстиль;	92	124	17	-	-	-	72	111	13	-	-	-	78	142	16	-	-	-
- одяг	131	188	-	-	-	12	112	168	-	-	-	10	115	200	-	-	-	11

Як видно з показників таблиці 2, основними експортерами сільськогосподарської продукції у відповідний період були Європа, Азія та Північна Америка. У 2008 році входження у фінансово-економічну кризу не вплинуло на обсяги експорту сільськогосподарської продукції, але у 2009 році негативний вплив кризових явищ став відчутним. Група європейських торговців сільськогосподарською продукцією скоротила обсяги її експорту з 602 у 2008 році до 528 млрд. дол США у 2009 р., що склало – 12,3 %. Азійська група експортерів також втратила свої позиції на ринку сільськогосподарської продукції, оскільки обсяги її експорту знизилися з 260 млрд. дол США у 2008 році до 226 млрд. дол США у 2009 р., що також склало зниження на 13,1 %. Країни Північної Америки аналогічно знизили обсяги своїх поставок сільськогосподарської продукції на світовий ринок у розмірі 15,6 %. Саме останні відчули найбільший вплив кризи 2008-2009 рр. на величину експорту сільськогосподарської продукції.

У групі товарів паливно-енергетичного комплексу також відчутні впливи кризових явищ на зміни структури їхнього експорту в регіональному розрізі. Так, європейськими країнами було експортовано палива і мінеральної сировини у 2008 році на суму 768 млрд. дол США, що склало 4,9 % від світового товарного експорту. У 2009 році експорт аналогічних товарів склав 483 млрд. дол США – 3,9 %, а в 2010 році відповідно 623 млрд. дол США – 4,2 %. Найбільшою товарною групою є продукція промисловості. Саме тут Європа знову виступає лідером. Якщо у 2008 році обсяг експорту відповідної продукції склав 4954 млрд. дол США (31,5 %), у 2009 – 3879 млрд. дол США (31,8 %), то у 2010 – 4304 млрд. дол США (29,0 %). Отже, аналіз впливу кризових явищ у світовій економіці на зміни товарної структури експорту країн Європи показав, що у продовж 2008-2010 рр. вона змінювалась таким чином (рис. 1).

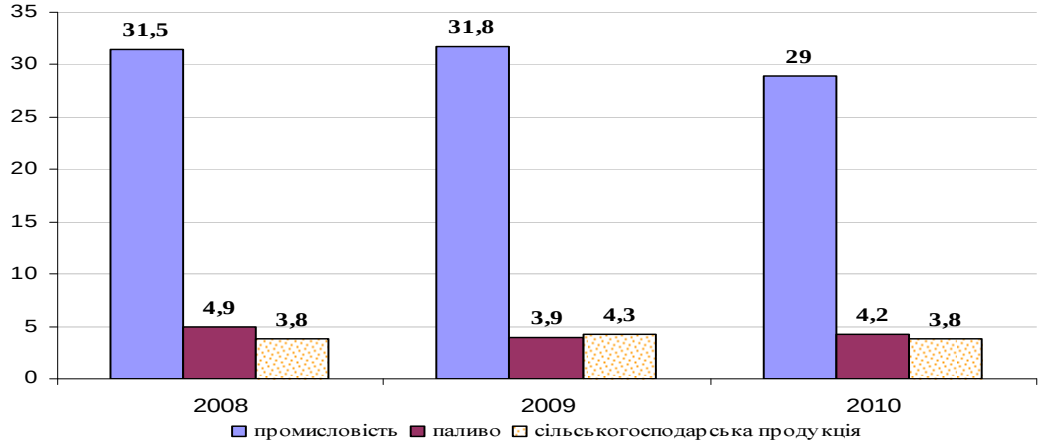


Рис. 1. Зміни у структурі експорту окремих товарних груп країн європейського регіону за 2008-2010 рр., %

Як свідчать показники рисунку 1, внаслідок впливу кризових явищ перерозподіл експортного співвідношення між трьома основними товарними групами країн європейського регіону у 2009 році пройшов на користь продукції сільського господарства (+0,5 %) та промисловості (+0,3 %) за рахунок скорочення експорту паливно-енергетичних матеріалів (-1,0 %), а у 2010 році аналогічна ситуація склалася на користь приросту частки експорту продукції паливно-енергетичного сектору (+0,3 %) при скороченні експорту продукції сільського господарства (-0,5 %) та промисловості (-2,8 %).

У розрізі регіонів також варто проаналізувати тенденції зміни експортної структури під дією кризових явищ, зокрема у промисловості. Так, наприклад, Азійська група держав у 2008 році експортувала продукції промисловості на суму 3449 млрд. дол США, що складало 21,9 % від світового торговельного експорту, у 2009 р. відповідно – 2850 млрд. дол США – 23,4 %, а у 2010 р. – 3722 млрд. дол США – 25 %. Країни Північної Америки, виробляючи значну кількість промислової продукції, також її експортують. Так, у 2008 році її обсяги у світовому експорті склали 1389 млрд. дол США, тобто 8,8 %, у 2009 році цей показник абсолютно знизився до 1130 млрд. дол США, але відносно зріс до 9,3 %. У 2010 році експорт зріс порівняно з попереднім роком до 1352 млрд. дол США, але відносно знизився до 9,1 % (рис. 2).

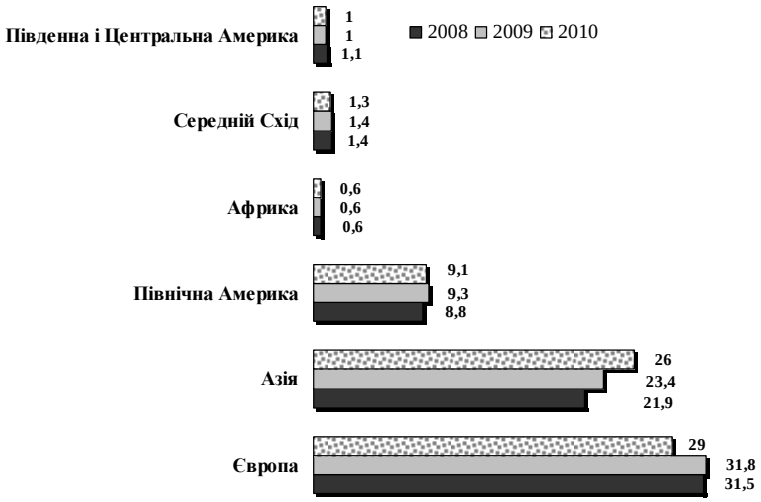


Рис. 2. Зміни у структурі експорту промислової продукції регіонами світу за роками (2008-2010 рр.), %

Африканські країни є незначними виробниками та експортерами промислової продукції. Так, у 2008 році її експорт склав 100 млрд. дол США – 0,6 %, у 2009 – 74 млрд. дол США – 0,6 % і у 2010 – 95 млрд. дол США – 0,6 %. Порівняно з Африканським регіоном країни Середнього Сходу також використовують наявний промисловий потенціал у зовнішньоторговельних операціях. Так, у 2008 році вони експортували промислової продукції на 220 млрд. дол США – 1,4 % від загально світового рівня, у 2009 році цей показник склав 166 млрд. дол США – 1,4 %, а у 2010 році він зріс до 197 млрд. дол США, але відносно знизився до 1,3 %. Незначний промисловий потенціал і у країн Південної та Центральної Америки. У 2008 році вони експортували на 173 млрд. дол США промислової продукції, що склало 1,1 %, у 2009 році – 126 млрд. дол США – 1,0 %, а у 2010 році – 151 млрд. дол США – 1,0 %.

Висновки. Таким чином, дослідження структурних зрушень в експорті основних товарних груп у масштабах світового ринку під впливом останньої глобальної кризи дозволяє зробити наступні висновки:

- по-перше, криза практично не вплинула на торгівлю сільськогосподарською продукцією. Хоча абсолютні показники у 2009 році знизилися, але їх відносна частка зросла;
- по-друге, внаслідок глобального скорочення енергоспоживання світовий експорт палива та мінеральної сировини також зменшився унаслідок зниження продажів нафти та газу і не повернувся до своїх обсягів і у 2010 році;
- по-третє, експорт продукції промисловості також відчув вплив глобальної нестабільності на світовому ринку. Найбільш відчутне зниження було в 2009 році, але й за післякризовий 2010 рік світовий експорт зазначеної продукції не вийшов на показники 2008 року.

Список використаних джерел

1. Ковалев Е. В. Мировой продовольственный кризис / Е. В. Ковалев // МЭ и МО. – 2010. – № 4. – С. 15-28.
2. Оболенский В. П. Антикризисные меры: регулирования импорта / В. П. Оболенский // МЭ и МО. – 2009. – № 10. – С. 33-42.
3. Соколов В. В. Тенденции развития мировой торговли в 1990-2008 гг. / В. В. Соколов // МЭ и МО. – 2011. – № 2. – С. 36-47.
4. Ступин В. В. Международные грузопотоки в условиях кризиса / В. В. Ступин, А. В. Хохлов // МЭ и МО. – 2011. – № 3. – С. 22-27.
5. Сутырин С. Ф. Глобальный экономический кризис и международная торговая система / С. Ф. Сутырин // МЭ и МО. – 2011. – № 8. – С. 25-30.
6. Lami P. Facts and Fictions in International Trade Economies. WTO news. – 12.04.2010.
7. World Trade Organization, International Trade Statistics, 2008. – 255 p.
8. World Trade Organization, International Trade Statistics, 2009. – 262 p.
9. World Trade Organization, International Trade Statistics, 2010. – 254 p.
10. World Trade Organization, International Trade Statistics, 2011. – 269 p.

УДК 332.12:330.242.146

Л.Г. Чернюк, д-р екон. наук, проф.
Інститут демографії і соціальних досліджень НАН України, м. Київ, Україна

Т.В. Пепа, д-р екон. наук, проф.
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

СОЦІАЛЬНА ІНФРАСТРУКТУРА ТА ЇЇ ПРІОРИТЕТНІСТЬ У СИСТЕМІ СУСПІЛЬНОГО РОЗВИТКУ (МЕТОДОЛОГО-ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ АСПЕКТ)

У статті обґрунтовується та визначається роль і значення соціального розвитку, його рушійної сили – соціальної інфраструктури в системі суспільного відтворення. Розроблено комплекс критеріїв-індикаторів оцінки пріоритетів розвитку соціальної інфраструктури, виявлено домінуючі, першочергові напрями її подальшого розвитку.

Постановка проблеми. Трансформація економічної системи України актуалізувала питання формування нового соціально-економічного простору країни, досягнення самодостатнього рівня соціодинаміки в суспільстві, повноцінного відтворення людського потенціалу на основі реалізації суспільних пріоритетів. У числі суспільних пріоритетів прерогативу складають пріоритети соціального розвитку, які повинні бути присутні у всіх ланках сучасних трансформаційних перетворень.

Основним завданням соціального розвитку країни є забезпечення підвищення добробуту населення, а напрямами його вирішення можна визначити такі, як: нормалізація природного відтворення населення, зміцнення життєвого потенціалу населення, підвищення життєвого рівня населення, створення системи державних соціальних гарантій рівного доступу громадян до суспільних матеріальних і духовних благ; регулювання міграційних процесів, оптимізація системи розселення, прискорений розвиток соціальної інфраструктури.

Рушійною силою соціального розвитку є соціальна інфраструктура, яка відображає суспільні процеси і явища, забезпечує створення нормальних умов життєдіяльності населення.

Мета статті. Соціальний розвиток, його пріоритетність у системі суспільного відтворення висвітлюється в роботах Є. Лібанової, В. Новикова, О. Макарової, М. Бутка, де важлива роль відводиться складовим соціальної інфраструктури без достатнього системно-структурного її розгляду як цілісної інтегрованої системи першочергового значення. Саме цим проблемам і присвячена стаття.

Виклад основного матеріалу. У своїй основі соціальна інфраструктура є сукупністю галузей та видів діяльності, які сприяють реалізації його особистих і суспільних потреб шляхом надання різних послуг. Її функції визначаються і підпорядковані цілям соціального та економічного розвитку суспільства, досягненню соціальної однорідності суспільства, всебічному гармонійному розвитку особистості. Серед цільових функцій найбільше значимими є: створення умов для оптимізації демографічних процесів; відтворення робочої сили, ефективне використання трудоресурсного потенціалу, покращення і збереження здоров’я населення, вирішення житлових проблем, підвищення якості життя, рівня добробуту.

Соціальну інфраструктуру варто розглядати в поєднанні форми і змісту, явища і сутності, загального і часткового. Якщо за формою соціальна інфраструктура є сукупністю підприємств різної власності і різних галузей, об’єднаних функцією виробництва послуг населенню, то за змістом вона є складною, масштабною, багаторівневою, ієрархічною системою, що включає елементи різного ступеня розвинутості та функціонального при значення. Як явище, соціальна інфраструктура являє собою відповідний спосіб задоволення потреб населення в послугах, а по суті – це відношення з приводу задоволення потреб населення в особливому соціально-економічному продукті – послугах. Щодо її функціонального складу, то загальновідомо, що вона включає: житлово-

комунальне господарство; комплекс споживчого ринку, побутове обслуговування, громадське харчування; підприємства й організації системи охорони здоров'я, освіти, науки; дошкільного виховання; пасажирський транспорт; підприємства, організації відпочинку; спортивно-оздоровчі заклади; інформаційні комунікації; систему закладів, що надають послуги правового і фінансово-кредитного характеру. Розвиток та ефективне функціонування об'єктів соціальної інфраструктури, їх доступність населенню є важливою умовою підвищення рівня і якості життя населення країни.

Соціальна інфраструктура характеризується значною територіальною диференціацією, що обумовлюється природними факторами, рівнем грошових доходів і життя населення, системою розселення й транспорту, складом населення та його традиціями.

Соціальна інфраструктура має економічне і соціальне значення для розвитку суспільства. В економічному плані вона необхідна для відтворення робочої сили, підвищення продуктивності праці людей, зайнятих у виробництві. Соціальна роль її визначається тим, що сфера послуг підвищує рівень життя населення, сприяє всебічному і гармонійному розвитку особистості.

Враховуючи складну за структурою й значну за масштабами систему соціальної інфраструктури, її особливості просторової дислокації важливим є обґрунтування системи виважених пріоритетів її розвитку на основі багатокритеріальної оцінки з метою правильного їх вибору і відповідної виваженості.

Критерій, як показник, на основі якого формується оцінка якості економічного об'єкта, процесу, як вимірник такої оцінки, до сутності якого додають ще такі положення, як мірило оцінки, може бути локальним, який використовується для оцінки діяльності окремих ланок системи, підпорядкований глобальному критерію. В той же час критерій інтегральний являє собою комбінацію часткових критеріїв у вигляді їх суми чи добутку.

Критеріальні характеристики пріоритетної діяльності соціальної інфраструктури, типологія критеріїв виокремлення пріоритетів може мати різноплановий і різнобічний характер залежно від цілей і завдань розвитку певної сфери діяльності, специфіки й особливостей діяльності. Так, наприклад, різні види інфраструктурної діяльності класифікуються залежно від критерію, до якого можна віднести: галузево-функціональну приналежність, стан розвитку, позиціонування на ринку, форму власності, рівень організації.

Критерії соціальної інфраструктури, від правильного вибору яких залежить ефективність її функціонування, мають певні властивості і характеризуються об'єктивністю, стабільністю, доступністю, специфічністю, повнотою і залежать від правового регулювання діяльності об'єктів інфраструктури, податкової політики, державної підтримки.

Критерії відрізняються залежно від регіональних, галузевих, функціональних, організаційних особливостей об'єктів окремих сфер діяльності інфраструктури. Критеріальне виокремлення підприємств соціальної інфраструктури складає значне коло ознак, однією із найпоширеніших класифікацій є їх поділ на кількісні і якісні. Кількісні ознаки – це кількість працюючих, частка продукту на ринку, обсяг власного капіталу, кількість виробленої продукції чи послуг, невисокі управлінські витрати. До якісних можна віднести – власність на засоби виробництва, обмеженість ресурсів, незалежність управління, номенклатура й асортимент продукції і послуг.

Різноплановість критеріїв першочергового розвитку підсистем соціальної інфраструктури зумовлює доцільність проведення їх типології як найважливішої ознаки, на основі якої дається оцінка різних типів соціальних процесів і здійснюється їх класифікація, типологія згідно з принципами субординації. В узагальненому вигляді найбільш прийнятною є така типологія критеріїв оцінки пріоритетних напрямів розвитку соціальної сфери (рис. 1).

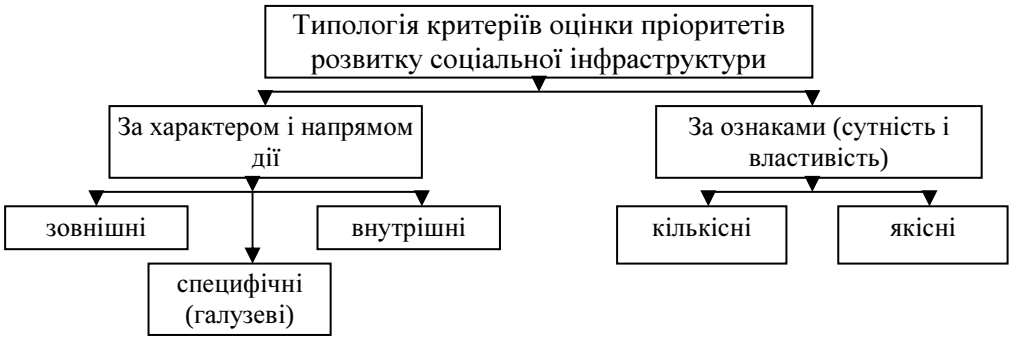


Рис. 1. Узагальнена типологія критеріїв виокремлення пріоритетів соціальної інфраструктури

Так, критеріальна характеристика розвитку соціальної інфраструктури може бути представлена такою типологією індикаторів: група зовнішніх, внутрішніх і специфічних критеріїв. До групи зовнішніх критеріїв-індикаторів можна віднести: особливості і специфіку процесів світової глобалізації; конкурентні позиції країни на світовому ринку; світові тенденції соціально-економічного розвитку; тенденції та рівень міжнародних зв'язків; участь у світових економічних організаціях; сформованість міжнародного співробітництва; рівень розвитку транскордонного співробітництва; характер процесів регіоналізації. До типу внутрішніх критеріїв, які формують соціально-економічний розвиток, зокрема, соціальної інфраструктури, належать: загальна економічна ситуація; рівень економічного розвитку; загальна політична ситуація в країні; тенденції соціального розвитку і фінансово-кредитна та податкова політика; ступінь сформованості ринку; демографічні тенденції; рівень безробіття; особливості розподілу та розміщення населення; активність інвестиційно-інноваційної діяльності; зміни законодавчо-нормативного характеру; зрушення у фундаментальній науці, технологіях, техніці; зміни режимів господарювання.

Типологію специфічних критеріїв-індикаторів складають показники, насамперед, галузевої спрямованості і перш за все таких підсистем соціальної інфраструктури, як освіта, охорона здоров'я, культура та туристично-рекреаційна сфера (рис. 2).

Окрім наданої типології критеріїв оцінки розвитку і виокремлення пріоритетів, можна їх розглядати і використовувати з точки зору різних підходів, виходячи з необхідності розв'язання поставлених задач. Так, типологію критеріїв оцінки пріоритетів розвитку соціальної інфраструктури можна здійснити і виразити за: галузевим характером, просторово-територіальним напрямом, часом дії, характером дії, масштабом, рівнем організації, функціональним призначенням, соціальною спрямованістю, сутністю і властивістю послуг, ступенем доступності.

Першоосновою розвитку соціальної інфраструктури є формування системи цілей як важливого етапу стратегічного планування та обґрунтування пріоритетів. По суті цей стан – це визначення бажаного до відповідного строку стану цієї системи у всіх важливих аспектах її функціонування. Реалізується він обґрунтуванням пріоритетів у контексті соціальної політики та її місії. Місія ж виокремлення суспільних пріоритетів це: підвищення добробуту і якості життя населення; забезпечення стійких темпів економічного зростання; посилення конкурентних позицій країни та її регіонів на основі зростання ВРП.

Що ж до сутності поняття «пріоритети», як переважаючого, найголовнішого (перевага у відкритті, напрямі і т. д.), першочергового значення чого-небудь, то в загальному плані на їх формування впливає: економічна політика (грошово-кредитна, зовнішня, інвестиційна, податкова, бюджетна); єдине правове й організаційно-економічне поле; стан економіки в цілому; стабільність політичної обстановки; відповідність мети – державним цілям. Пріоритети потребують, окрім обґрунтування системи критеріїв їх виокремлення, також оцінки, аналізу внутрішніх і зовнішніх факторів розвитку, можливостей і обмежень; вибір стратегії, тобто основних першочергових засобів і методів досягнення цілі; прогнозування сценаріїв розвитку та етапів реалізації стратегічного плану.

Система показників-критеріїв оцінки розвитку основних сфер соціальної інфраструктури

Охорона здоров'я

- кількість лікарняних ліжок на 10 тис. жителів;
- кількість амбулаторно-поліклінічних закладів (АПЗ), од.;
- кількість відвідувань за зміну АПЗ на 10 тис. населення;
- кількість фельдшерських і акушерсько-фельдшерських пунктів, од.;
- кількість фельдшерських і акушерсько-фельдшерських пунктів на 100 тис. населення, од.;
- кількість пологових будинків, од.;
- кількість лікарських ліжок для вагітних і роділь на 10 тис. жінок (вік 15-49 р.);
- кількість лікарів усіх спеціальностей (і на 10 тис. населення), осіб;
- кількість середнього медичного персоналу (і на 10 тис. населення), осіб;
- середньорічна кількість найманих працівників охорони здоров'я та соціальної допомоги (і на 10 тис. населення), осіб;
- забезпеченість населення медичними кадрами на 10 тис. населення, осіб;
- обсяг надання послуг у сфері охорони здоров'я (і на 1 особу), грн

Освіта

Дошкільні заклади:
- кількість дошкільних закладів, од.;
- кількість місць (і на 10 тис. населення);
- загальна площа приміщень (і на 1 вихователя), м^2;
- кількість дітей (і на 100 місць), осіб.

Загальноосвітні навчальні заклади:
- кількість закладів, од.;
- кількість денних закладів, од.;
- кількість учнів у розрахунку на один денний заклад, осіб;
- кількість учителів у денних навчальних закладах, осіб;
- випуск учнів середніми навчальними закладами, тис. осіб;
- кількість денних загальноосвітніх навчальних закладів, які ведуть заняття у дві зміни, у % до загальної кількості.

Професійно-технічні і вищі навчальні заклади:
- кількість професійно-технічних навчальних закладів (і на 1 млн населення), од.;
- кількість ВНЗ (і на 1 млн населення), од.;
- кількість ВНЗ I-II рівнів акредитації (і на 1 млн населення), од.;
- кількість ВНЗ III-IV рівнів акредитації (і на 1 млн населення), од.;
- загальна площа будівель ВНЗ I-II рівнів акредитації, м^2;
- загальна площа будівель ВНЗ I-II рівнів акредитації на 1 тис. студентів, тис. м^2;
- загальна площа ВНЗ III-IV рівнів акредитації, м^2;
- загальна площа будівель ВНЗ III-IV рівнів акредитації на 1 тис. студентів, тис. м^2;
- кількість ВНЗ, які мають бібліотеку, од.;
- кількість зайнятого населення у сфері освіти, тис. осіб;
- учителі загальноосвітніх навчальних закладів, осіб;
- викладацький склад вищих навчальних закладів, осіб;
- обсяг наданих послуг у сфері освіти, тис. грн;
- введення в експлуатацію об'єктів освіти

Туристично-рекреаційна сфера

- кількість санаторно-курортних і оздоровчих закладів, од.;
- кількість місць у санаторно-курортних і оздоровчих закладах, тис. (і на 10 тис. населення), місць;
- кількість туроператорів і турагентів (і на 10 тис. населення), од.;
- середньооблікова кількість працюючих у санаторно-курортних і оздоровчих закладах (і на 10 тис. населення), осіб;
- кількість лікарів у санаторно-курортних і оздоровчих закладах тривалого перебування (і на 10 тис. населення), осіб;
- кількість середнього медичного персоналу у санаторно-курортних і оздоровчих закладах тривалого перебування (і на 10 тис. населення), осіб;
- середньооблікова кількість штатних працівників туристичних агентств та бюро подорожей (і на 10 тис. населення), осіб;
- забезпеченість населення працівниками туристично-рекреаційної сфери на 10 тис. населення;
- дохід від реалізації послуг (обсяг реалізованих послуг) туристичних агентств та бюро подорожей, тис. (і на 1 особу), грн;
- кількість об'єктів ресторанного господарства (ресторанів, кафе, закусочних, буфетів, їдалень, барів), од.;
- кількість місць в об'єктах ресторанного господарства, тис.;
- забезпеченість населення місцями в об'єктах ресторанного господарства (і на 10 тис. осіб);
- товарооборот підприємств ресторанного господарства в розрахунку на одну особу, грн

Культура

- кількість бібліотек (і в розрахунку на 100 тис. населення), од.;
- бібліотечний фонд, тис. пр. (і на 100 тис. жителів, пр.);
- кіноустановки (і кількість у розрахунку на 100 тис. населення), од.;
- кількість місць у закладах з кіноустановками (і на 100 жителів), од.;
- кількість закладів клубного типу (і на 10 тис. населення), од.;
- кількість місць у закладах клубного типу (і на 100 жителів), од.;
- кількість концертних організацій (і на 1 млн населення), од.;
- кількість слухачів концертних організацій, тис. (і на 100 жителів), осіб;
- кількість музеїв (і на 1 млн. чол.), од.;
- кількість відвідувачів музеїв, тис. (і на 100 жителів), осіб;
- число експонатів основного фонду, тис. (і на 1 музей), од.;
- кількість театрів (і на 1 млн. чол.), од.;
- кількість глядачів театрів, тис. (і на 100 жителів), осіб;
- кількість шкіл естетичного виховання, од.;
- кількість учнів у школах естетичного виховання, чол.;
- кількість учнів на 1 заклад естетичного виховання, осіб;
- кількість учителів у школах естетичного виховання (і на 100 тис. населення), осіб;
- кількість працівників музеїв (і на 100 тис. населення), осіб;
- кількість працівників центрів дозвілля (і на 100 тис. населення), осіб;
- кількість працівників парків (і на 100 тис. населення), осіб;
- забезпеченість населення працівниками сфери культури в розрахунку на 10 тис. населення;
- обсяг наданих послуг у сфері відпочинку та розваг, тис. (і на 100 тис. населення), грн

Рис. 2. Показники (критерії) оцінки розвитку основних сфер соціальної інфраструктури

Критерії вибору та порівняльної оцінки формування пріоритетів розвитку соціальної інфраструктури, їх багатоплановість та умовна типологія, що базувались на основних передумовах, проявилися в групах конкретних факторів (природно-ресурсні, соціально-демографічні, суспільно-економічні), виявляють особливості становлення регіональних систем та підсистем соціальної інфраструктури в їх складі, специфіку господарювання в них та просторову організацію, де залежно від конкретних чинників макросередовища (зовнішні), мезосередовища (галузі, види економічної діяльності, заклади) чи особисто-поведінкові фактори (групи та індивідуальні споживачі) відіграють вирішальну роль.

Конкретизуючи факторіальну класифікацію стосовно соціальної інфраструктури в напрямі обґрунтування критеріїв оцінки вибору пріоритетів з функціональною орієнтацією можна систему факторів представити такими групами: міжнародні, економічні, соціально-демографічні, політичні, науково-технічні, ресурсні, ринкові, кон'юнктурні (рис. 3).

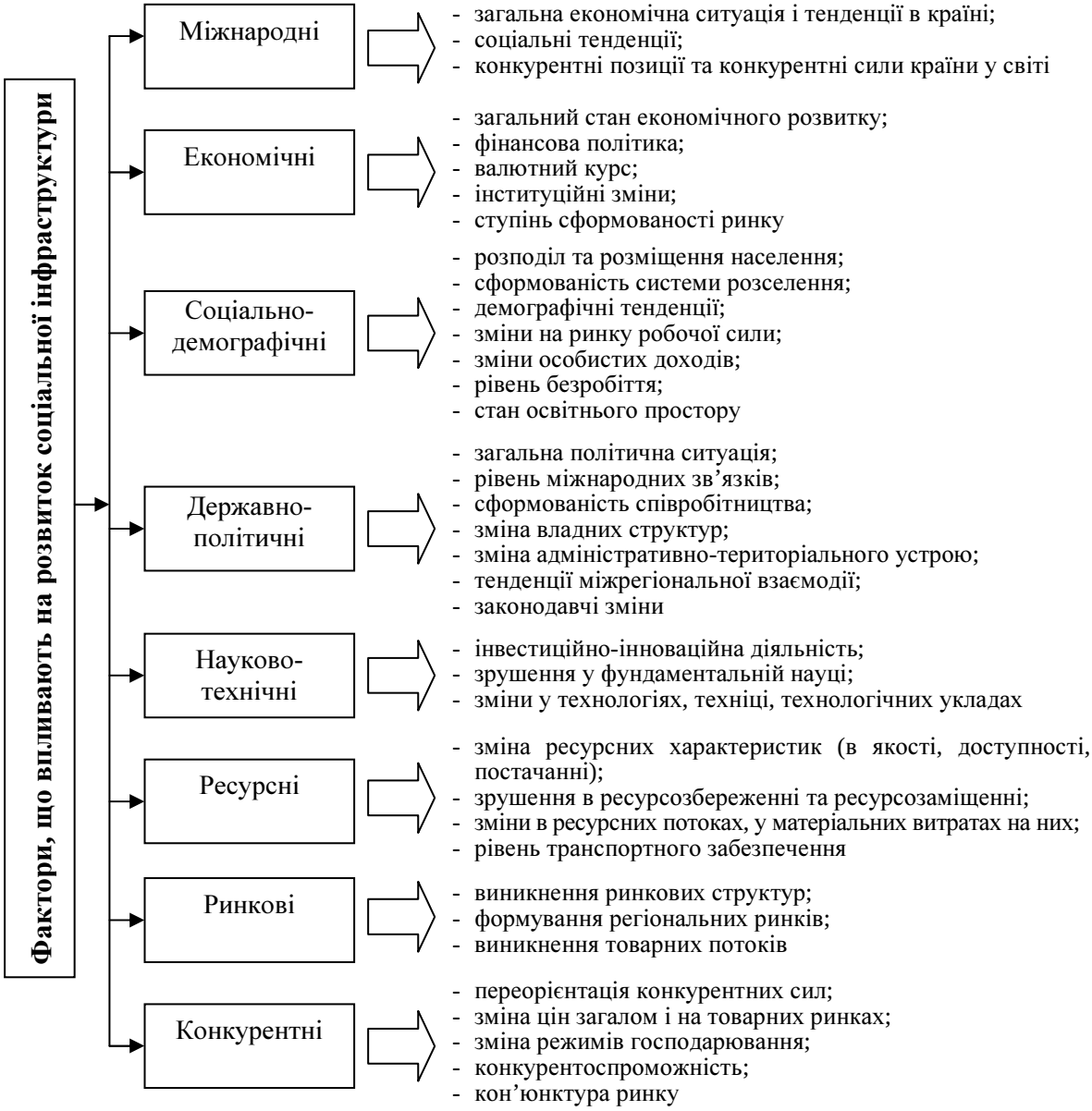


Рис. 3. Фактори, що характеризують можливості та загрози з боку зовнішнього та внутрішнього середовища у виборі та оцінці критеріїв пріоритетного розвитку соціальної інфраструктури

При обґрунтування пріоритетів розвитку соціальної інфраструктури спираються на багатокритеріальну оцінку можливостей, врахування різнопланового характеру якої

забезпечить всесторонню характеристику цієї сфери діяльності в поточному періоді і дозволить визначити орієнтири на перспективу. Крім наведеного раніше, основними групами критеріальної оцінки, враховуючи їх функціональну направленість у системі подібності за типами, ознаками типології, можуть бути критерії: цільового характеру; ресурсного забезпечення; аналітичного аналізу; конструктивного плану; організаційних заходів; інформаційного середовища; нормативно-правового поля; інвестиційного напряму; інноватиної наповненості; прогнозної спрямованості.

Також основні класифікаційні критерії, за якими визначаються домінуючі, першочергові напрями розвитку соціальної інфраструктури, її пріоритети в нових умовах господарювання, це: критерії відповідності сучасним світовим тенденціям розвитку постіндустріального суспільства; критерії відповідності поточній конкурентоспроможності галузі чи сфери; критерії відповідності інноваційності середовища.

Їх врахування дає змогу зробити висновок про перспективи економічного прогресу в соціальній інфраструктурній сфері, задає основні показники середньо- і довгострокового планування, а темпи і ефективність реалізації структурних зрушень у соціальному розвитку свідчить про життєздатність сфер інфраструктури, їхній внутрішній потенціал і здатність до саморозвитку.

Виходячи з мети й функціонального призначення соціальної інфраструктури, сучасного стану розвитку та діяльності основних її підсистем і враховуючи наявні якісні зрушення в соціально-економічній взаємодії, пріоритетами її подальшого розвитку в узагальненому вигляді можна визначити – економічні та гуманітарні.

До пріоритетів економічного характеру, перш за все, відносяться такі напрями перспективної діяльності соціальної інфраструктури, як:

- прискорений, випереджаючий пропорційно-збалансований розвиток системи соціальної інфраструктури, темпи якого забезпечать збільшення її частки у вартості ВРП та внеску в економічне зростання країни;
- інноваційно-інституційне забезпечення розширеного відтворення соціальної інфраструктури, зокрема, людських ресурсів;
- вдосконалення відносин власності в досліджуваній сфері, прискорення інституційних перетворень, формування різних форм власності та переорієнтація організаційних форм господарювання;
- активізація формування регіональних ринків соціальної інфраструктури, зокрема освітнього та ринку медичних послуг, житла з організацією прогресивних об’єднань і структур ринкового характеру;
- всебічний розвиток регіонального маркетингу для позиціонування послуг соціального характеру на внутрішніх ринках і можливості інтеграції у світові ринки;
- розширення нормативно-правового поля для забезпечення ефективного розвитку основних сфер соціальної інфраструктури, суспільної діяльності зі споживанням товарів і послуг соціального призначення;
- активізація формування економічних умов для зниження рівня бідності населення, пом’якшення її регіональних диспропорцій;
- забезпечення прискореного формування та законодавчого оформлення соціальних стандартів та впровадження їх у практичну діяльність;
- посилення соціального захисту населення для всебічного його розвитку, задоволення потреб та збереження демографічного потенціалу країни;
- формування та впровадження організаційно-економічного механізму розвитку та оптимального функціонування соціальної інфраструктури для покращення людського капіталу;
- забезпечення державного регулювання розвитку соціальної інфраструктури на всіх таксономічних рівнях, подальший саморозвиток та саморегулювання окремих її сфер;

- формування громадської свідомості та розширення наукового світогляду людей.

Економічні пріоритети формують систему найважливіших та першочергових заходів, спрямованих на посилення дієвості та підвищення активності соціальної інфраструктури в комплексному соціально-економічному розвитку. На основних із них зупинимось більш детально.

Основна ідея соціального розвитку полягає в досягненні самодостатнього рівня соціодинаміки в суспільстві, повноцінного відтворення людських ресурсів, узгодженні соціально значущих інтересів громадян та їх спільнот. Це зумовлює першочерговість розвитку та активізації діяльності соціальної інфраструктури в системі економічних відносин, випереджаючих темпів виробництва та надання послуг її основних сфер, зростання її ролі у формуванні регіонального валового продукту та впливу на економічне зростання.

Удосконалення розвитку соціальної інфраструктури в сучасних умовах формування ринку потребує пошуку нових напрямів діяльності. Це, насамперед, перехід на інноваційний шлях розвитку як пріоритетний шлях, який потребує інтелектуалізації всіх сфер діяльності цієї структури. Варто, перш за все, розробити та впровадити такі види інновацій, які можуть бути інноваційні в закладах соціальної інфраструктури, зокрема: технологічні (щодо регулювання потоків споживачів, модернізація обладнання); послуг (нових видів послуг); організаційні і соціальні (порядок роботи, механізм).

Перехід до ринкових відносин передбачає розвиток нових форм власності, зміну організаційно-правових норм господарювання в галузях соціальної інфраструктури. Ринкове середовище потребує роздержавлення і приватизації об’єктів у соціальній сфері – усунення державної монополії, створення умов для конкуренції, передбачення системи економічних санкцій і правової відповідальності при запровадженні реорганізаційних заходів. Реформування соціальної інфраструктури супроводжується розширенням потенційних власників об’єктів соціального призначення і, зокрема, таких як державний власник, комунальний, приватний, колективний, суспільний.

Нова парадигма розвитку ринкових відносин у сфері соціальної інфраструктури вимагає відповідного рівня розвитку її взаємопов’язаних елементів, які забезпечують її цілісне функціонування. Наявні диспропорції ресурсного, кадрового і фінансового забезпечення зумовлюють необхідність формування ринків відповідних послуг як об’єктивних поєднань закономірно пов’язаних взаємовідносин між об’єктами конкретного процесу з приводу виробництва і реалізації послуг, забезпечуючи ефективність впровадження інновацій, підвищення рівня конкурентоспроможності шляхом задіяння нових механізмів діяльності ринків задля досягнення основної мети – зростання людського капіталу країни. Це стосується, насамперед, ринку житла, ринку медичних послуг, ринку освіти і т. д.

Другим важливим напрямом пріоритетів соціальної інфраструктури поряд з економічним є гуманітарний. До пріоритетів цього гуманітарного характеру можна віднести:

- побудову національної системи економіки знань як ключового фактора досягнення якісно більш високих соціальних та економічних результатів;
- оптимізаційний розвиток сучасної національної освітньої системи, розширення діяльності освітнього комплексу в міжнародному, державному та регіональному напрямі, перетворення знання в головний стратегічний ресурс;
- створення умов для поглиблення фундаментальної та прикладної науки, розширення інформаційних технологій, забезпечення інноваційного характеру розвитку науки;
- гуманітаризація освіти, підвищення професійної освіти у сфері економіки й управління виробництвом, збільшення інвестицій у людський капітал;
- поліпшення якості освітніх послуг шляхом розробки і реалізації інноваційних проектів, інституційних перетворень, ефективного менеджменту, підвищення конкурентоспроможності освіти;

- підвищення освітнього, професійного, кадрового рівня працівників в умовах зміцнення інформаційного суспільства, знаннєвої економіки для забезпечення відтворення людського капіталу;
- узгодження, підвищення збалансованості та пропорційності й підвищення розвитку ринку освіти і ринку праці;
- зростання інтелектуального потенціалу нації на основі першочергового фінансового, ресурсного і кадрового забезпечення соціальної інфраструктури, формування гармонійно-творчого розвитку суспільства.

Пріоритетним напрямом розбудови соціальної інфраструктури є також державне регулювання її розвитку. Державне регулювання, як різновид державного управління, у більшості випадків не передбачає наказової владно-розпорядчої зміни стану об'єктів регулювання, а ґрунтується на встановленні умов, обмежень, параметрів, за якими підприємства, установи інфраструктури мають право власного вибору щодо діяльності за відповідно створених державою умов у необхідному державі напрямі і способі відповідно до мети і політики держави. Механізм державного регулювання, маючи як вертикальний, так і горизонтальний характер, залежить від наданих органам державної влади компетенцій, прав та повноважень. Регулювання здійснюється шляхом зміни, заміни, збереження, урахування старих чи створення нових параметрів (кількісних, якісних, просторових, структурних, часових) щодо регулюємого об'єкта, процесу чи системи через різні методи і засоби регулювання – інструменти, способи, заходи, механізми.

Основними принципами державного регулювання розвитку соціальної інфрастуктури є: мінімальне втручання державних органів у соціальні процеси, залишаючи ті функції, які не можуть бути забезпечені безпосередніми суб'єктами соціальних відносин та саморегулювання; врахування впливу окремих методів регулювання на системні зміни розвитку соціальних процесів; комплексний підхід до застосування методів та засобів державного регулювання.

До основних засобів державного регулювання соціальної сфери можна віднести: застосування обмежень, нормативів ліцензування та патентування і квотування; регулювання цін та тарифів; сертифікація та структуризація; надання інвестиційних, податкових пільг; реалізація державних та регіональних соціальних програм; надання субсидій, пільгових кредитів, цільових інвестицій. Дотримання принципів і реалізація заходів забезпечить дієвість державного регулювання у сфері соціальної інфраструктури.

Поряд з пріоритетами економічного й гуманітарного напряму у сфері соціального забезпечення і захисту населення пріоритетами мають бути: розширення світогляду людини, всебічний її розвиток; розвиток розумових і фізичних здібностей, таланту, морально-етичних засад; задоволення зростаючих потреб населення, їх законодавче гарантування; збереження демографічного потенціалу країни. Орієнтуючись на довготривалий прогрес, до пріоритетів варто віднести: збагачення інтелектуального, творчого, культурного потенціалу країни, забезпечення національної безпеки та кваліфікованого кадрового потенціалу, зростання потенціалу людських ресурсів, розширення присутності на зовнішніх ринках товарів і послуг соціального призначення.

Розвиток соціальної інфраструктури є динамічним процесом, якому властиві як кількісні, так і особливо якісні зміни під впливом переорієнтації і зрушень у регулятивному впливі певних факторів. Універсальною ознакою всіх змін є структурні зрушення, яким передують поступові кількісні нагромадження змін. Структурні зрушення соціальної інфраструктури як кількісні і якісні зміни пропорцій між її галузями (підсистемами) в просторово-часовому вимірі, що відбуваються під впливом екзо- і ендогенних факторів, призводять до мультиплікаційного ефекту через взаємозалежність елементів соціальної інфраструктури. Структурні зрушення є одночасовим сполученням трансфо-

рмації і розвитку. Основні їх групи за класифікаційним критерієм можна виразити через: швидкість змін, їх ієрархію, спрямованість, зворотність, масштаб.

Варто вказати, що найбільш суттєвими факторами, які визначають і впливають на вибір вектора подальшої позитивної динаміки й трансформації регіональних систем та її складових, у тому числі і соціальної інфраструктури, є ступінь розвиненості ринкового механізму, кон'юнктурний, інвестиційний, глобалізаційний, які є взаємопов'язаними, а їх пріоритет залежить від періоду і мети дослідження, сфери їх виявлення та використання.

Основою методологічного підходу вибору пріоритетів на основі критеріальної характеристики підсистем соціальної сфери для її прогнозування розвитку є врахування і базування на оцінці поточного й майбутнього розвитку як складової частини суспільного відтворення, які значною мірою залежать від факторного потенціалу, його просторової мобільності, схильності до змін у просторі і часі.

Прогноз має спиратися на прогностичні оцінки демографічних індикаторів, структури попиту потенційних споживачів відповідних послуг. Також методологія має враховувати наявний механізм соціального забезпечення і захисту населення, базуючись на раціональних нормах споживання і соціальних стандартах.

У загальному плані формування суспільних пріоритетів з врахуванням визначених критеріїв соціальної інфраструктури, її матеріально-побутових і соціально-культурних ланок варто проводити в декілька етапів і, насамперед:

1. Аналіз ретроспективи та сучасного стану функціонування основних компонентів соціальної інфраструктури, характеристика особливостей внутрішнього і зовнішнього середовища, галузево-функціональної, територіальної та організаційної складової структури сфери, її ролі в загальноекономічному розвитку країни та її регіонів;

2. Визначення та розрахунок попиту на основні види послуг у розрізі галузей соціальної інфраструктури, можливі напрями і джерела їх фінансового забезпечення.

3. Обґрунтування цілей та цільових програм з врахуванням специфіки трансформаційної динаміки і згідно з наявним нормативно-законодавчим полем у контексті державної стратегії соціально-економічного розвитку в напрямі поліпшення якості послуг, їх доступності та ефективності у форматі оптимальних соціальних стандартів.

4. Визначення можливостей ресурсного забезпечення реалізації пріоритетів соціальної інфраструктури, зокрема природних, фінансових, матеріально-технічних.

Виокремленню суспільних пріоритетів соціальної інфраструктури, як передпрогнозному орієнтиру, передує визначення об'єкта, мети, цілей, завдань, методів дослідження, а далі – побудова на основі вихідної бази моделі (схеми), розробка рекомендацій для прийняття правильних управлінських рішень.

Оцінка рівня і перспектив розвитку соціальної інфраструктури повинні забезпечити можливість їх використання для виокремлення виважених пріоритетів як інструменту підвищення ефективності розробки стратегії її розвитку, подальшої оцінки результатів її реалізації та включати: показники реалізації збалансованих стратегічних цілей; показники ефективності кінцевих результатів; специфічні показники (кожної стратегії); показники виконання робіт у рамках стратегії; показники ресурсних витрат.

Враховуючи той факт, що основою подальшого ефективного розвитку соціальної інфраструктури поряд з іншими важливими чинниками є інвестування на інноваційній основі, доцільним можна визначити побудову концептуальної моделі вибору пріоритетних напрямів інвестування в розвиток основних сфер інфраструктури.

Під час побудови концептуальної моделі вибору пріоритетів інвестування в розвиток соціальної інфраструктури як методологічна база був прийнятий регіонально-галузевий підхід, що дозволяє найбільш гнучко поєднувати регіональну і галузеву фо-

рму поділу праці і розв'язувати можливі суперечності між економічними і соціальними інтересами інфраструктури і потребами розвитку регіонів як цілісних соціально-економічних систем. Схема такої моделі представлена на рис. 4.

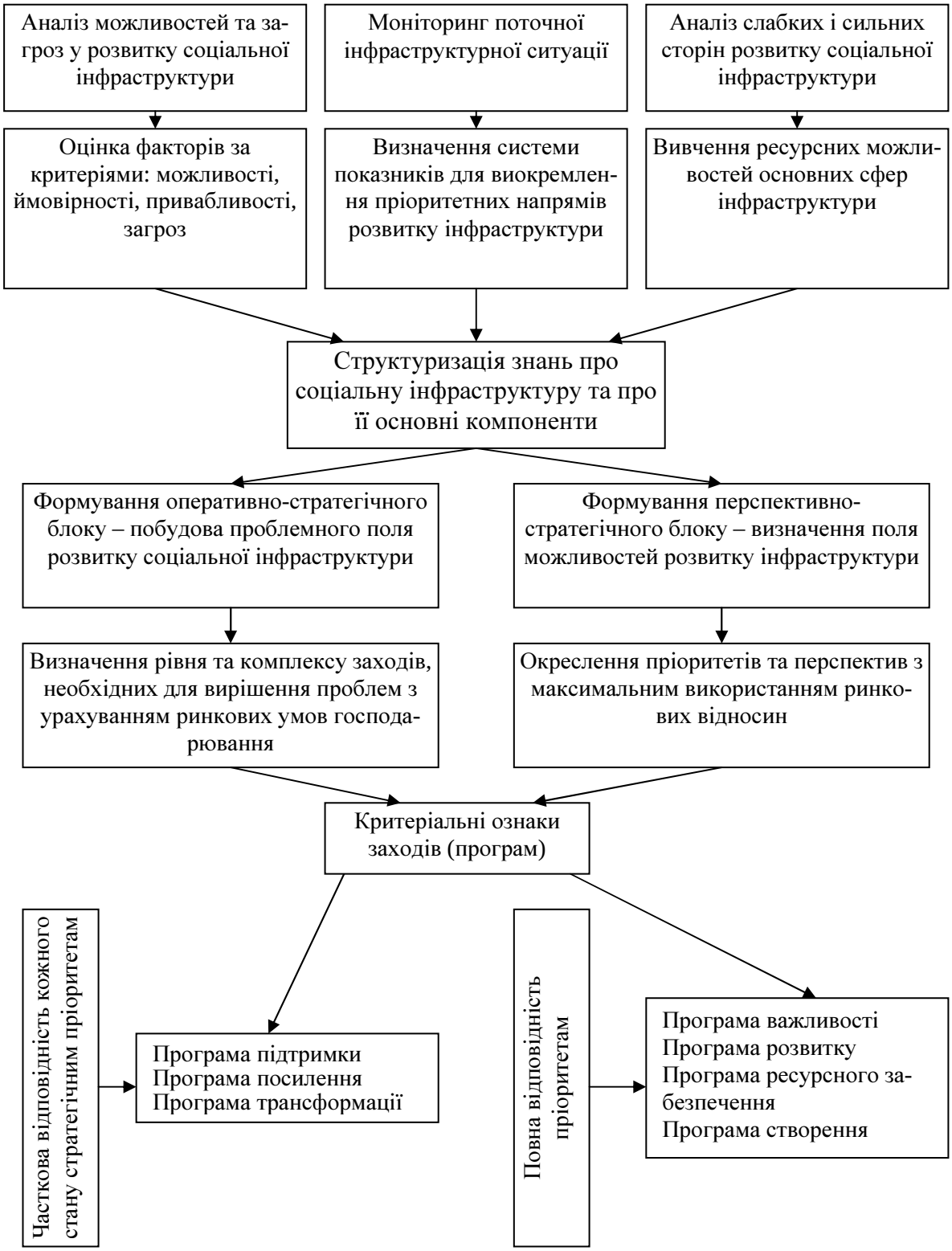


Рис. 4. Аналітична типологія визначення пріоритетів розвитку соціальної інфраструктури

Висновки. Базуючись на концепції вибору пріоритетів розвитку соціальної інфраструктури, на основі критеріальних ознак можливим є формування механізму реалізації пріоритетних напрямів з урахуванням цільових установок, що на практиці являє собою

виконання визначеного переліку підпроектів і підпрограм інфраструктурного призначення, які становлять функціональну єдність у рамках установлених заходів.

Враховуючи комплекс критеріїв як інтеграторів кількісного і якісного, зовнішнього і внутрішнього характеру, їх взаємопов'язаність і взаємодоповнення, можливим є визначення заходів й інструментів реалізації пріоритетів розвитку соціальної інфраструктури, серед яких варто вказати: цільове програмування; оперативне регулювання; стратегічне планування; нормування та бюджетування; прогнозне моделювання.

Основною метою обґрунтування пріоритетних напрямів соціальної інфраструктури на базі критеріальної характеристики її складових є забезпечення сталого соціально-економічного розвитку країни та адаптації цієї підсистеми суспільного відтворення до потреб покращення людського капіталу та зростання внеску підсистем соціальної інфраструктури в економічне зростання національної економіки.

Список використаних джерел

1. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи / С. І. Бандура, Т. А. Заяць, В. І. Куценко та ін.; за заг. ред. Б. М. Данилишина. – 2-гу вид., доповн. і переробл. – Черкаси: Брама-Україна,2006. – 620 с

УДК 330

С.М. Шкарлет, д-р екон. наук, проф.
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

В.А. Іванець, доцент
Чернігівський інститут бізнесу і права Міжнародного науково-технічного університету ім. академіка Ю. Бугая

ФОРМУВАННЯ І ДІЯЛЬНІСТЬ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто та проаналізовано основні принципи формування і діяльності системи економічної безпеки на сучасному вітчизняному підприємстві, існуючі інструменти її державної підтримки. Досліджено основні складові, структурні елементи побудови комплексної системи економічної безпеки підприємства та сформульовані завдання щодо підтримки її розвитку в сучасних умовах.

Ключові слова: *система економічної безпеки підприємства, основні складові, структурні елементи.*

Постановка проблеми. Проблема організації та створення системи економічної безпеки на сучасному вітчизняному підприємстві є особливо актуальною у нинішніх складних умовах виживання української економіки. Економічна, фінансова і політична кризи, соціально-демографічні та екологічні катаклізми не дають можливості підприємництву і бізнесу стабільно й ефективно розвиватись, не кажучи вже про негативний вплив на них недосконалого законодавства, криміналітету та корупції на всіх щаблях влади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню формування системи економічної безпеки підприємства в останній час приділяється все більше уваги з боку українських науковців, зокрема, М.І. Зубок, Є.В. Позднишева, С.М. Яременко, В.Л. Ортинського, І.С. Керницького, З.Б. Живко, С.М. Шкарлета, О.О. Гетьмана, В.М. Шаповала, Г.А. Копосова, Є.Н. Радкевича, М.В. Шарко та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Слід відзначити, що ще недостатньо висвітлено основні складові, структурні елементи побудови та роботи ефективної комплексної системи економічної безпеки діяльності підприємства в умовах постійного впливу негативних зовнішніх і внутрішніх факторів загроз.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є розгляд організаційних механізмів створення та функціонування комплексної системи економічної безпеки підприємства, аналіз її роботи та узагальнення проблем у сучасному вітчизняному підприємстві, визначення механізмів підвищення ефективності її діяльності.

Виклад основного матеріалу. Вітчизняні економісти і спеціалісти визначають економічну безпеку підприємства як стабільний успішний стан його фінансово-господарського розвитку, що є задовільним, бажаним і цільовим для його керівництва та власників і може підтримуватись протягом визначеного часу. Тобто, головна мета економічної безпеки підприємства полягає в гарантованій, стабільній та максимально ефективній його діяльності з високим потенціалом розвитку на перспективу. Для досягнення бажаних результатів, на їх думку, необхідно виконати основні функціональні завдання щодо: забезпечення високої ефективної роботи, фінансової стійкості, технологічної незалежності та високої конкурентоспроможності технічного потенціалу; досягнення високої ефективності менеджменту, організаційної структури управління підприємством, високого рівня кваліфікації персоналу та ефективного використання його інтелектуального потенціалу; ефективного вирішення екологічних проблем і правової захищеності діяльності підприємства та організації безпеки персоналу, фінансових і матеріальних ресурсів; забезпечення захисту інформаційної бази даних та досягнення необхідного рівня інформаційно-аналітичної роботи всіх підрозділів підприємства. Структороутворюючими елементами системи економічної безпеки повинні бути фінансова, інтелектуальна, кадрова, техніко-технологічна, політико-правова, інформаційна, екологічна та силова складові. Схема

процесу організації економічної безпеки включає в себе такі заходи: формування необхідних корпоративних ресурсів (фінансових, матеріальних, інформаційних і людських); стратегічне і тактичне прогнозування, планування економічної безпеки за функціональними складовими та фінансово-господарської діяльності підприємства; здійснення функціонального аналізу і загальної оцінки досягнутого рівня економічної безпеки [1; 2; 3].

Проаналізуємо структуру і діяльність служби економічної безпеки одного із підприємств-лідерів хлібопекарської промисловості ПАТ «Ніжинський хліб», переможця у номінації «Продовольчі товари» за хліб «Дарницький подовий» (його питома вага в загальному обсязі виробництва становить майже 40 %) у регіональному конкурсі «Чернігівська якість-2010» у рамках Всеукраїнського конкурсу якості продукції – «100 кращих товарів України».

ПАТ «Ніжинський хліб» було створено у 1997 році на базі державного хлібозаводу з хлібобулочним і кондитерським цехами, побудованого в 1988 році. На підприємстві працює 440 працівників, з яких 140 – до 35-ти років, і кількість робочих місць зростає, незважаючи на нестабільний економічний стан країни. Хлібозавод є рентабельним, фінансово стійким підприємством, що видно зі зростання за 9 місяців 2010 року виробництва хлібобулочних виробів на 3,4 %, а кондитерських майже на 30 % порівняно з відповідним періодом минулого року (у 2009 р. було вироблено і реалізовано хлібобулочних і кондитерських виробів на суму 39393,8 тис. грн). У поточному році підприємство працює у чотири зміни, за добу випускає 35 тонн 70 видів продукції, із них 40 – хлібобулочних та 30 кондитерських. Подібні економічні позитивні результати були досягнуті, в першу чергу, завдяки професійно організованій службі економічної безпеки, що очолює начальник-професіонал В. Косарев – досвідчений фахівець-економіст, який добре орієнтується у всіх основних виробничих та технологічних процесах і контролює фінансово-господарську діяльність підприємства зі своїми помічниками у всіх структурних підрозділах хлібозаводу. І в цій відповідальній роботі йому допомагає добре налагоджена діяльність служби охорони. Тепер немає порушень у бухгалтерському обліку, наведено порядок у збуті продукції, в роботі виробничих цехів і загалом заводу. Начальник служби економічної безпеки за допомогою системи відеонагляду відслідковує роботу всіх підрозділів і щодня проводить аналіз відеозапису. Зафіксовані порушення оперативно усуваються. Підприємство працює стабільно, регулярно сплачує солідні податки і зарплату, вирішує соціальні питання трудового колективу. На підприємстві міцна трудова дисципліна, кожний протягом зміни виконує свою роботу, і ніхто навіть не думає, щоб щось винести з пекарні. Забули про крадіжки, про те, що не вистачало сировини, витримується рецептура. Таким же чином забезпечується безпека комерційної таємниці, конфіденційної інформації та інформаційно-аналітичної роботи на підприємстві.

Крім добре налагодженої роботи самої служби економічної безпеки, ефективну роботу комплексної системи економічної безпеки підприємства забезпечують інші її складові, направлені на збереження і розвиток інтелектуального потенціалу. Це досвідчена, високопрофесійна команда на чолі з висококваліфікованим спеціалістом – професіональним керівником з 30-літнім практичним стажем, головою правління ПАТ «Ніжинський хліб» П. Лабузьким та його колишнім заступником з питань якості Я. Дмитренком, який замінив П. Лабузького в 2011 році, що розробляє головні напрямки розвитку підприємства, оновлення виробничих цехів, їх технічне оснащення, формує фінансову та цінову політику, забезпечує поєднання економічних та адміністративних методів керівництва, організовує взаємодію виробничих цехів та підрозділів, спрямовує їх діяльність на досягнення високих результатів. Творча, цілеспрямована праця, чітка кадрова політика цілої команди забезпечує ритмічну стабільну роботу всього підприємства, високо тримає щорічно виробничу марку на різних престижних конкурсах. У

поточному році знижено ціни на основну продукцію й оновлено асортимент випічки. Керівництво працює з постійними постачальниками якісного борошна та іншої сировини. Компанія «Укрзернопром» постачає борошно з твердих сортів пшениці із високим вмістом клейковини. Керівник над усе цінує людський фактор, аналізує думку провідних спеціалістів, машиністів-операторів, пекарів, кондитерів, пакувальників і приймальників готових виробів та водіїв – всіх учасників виробничо-збутового процесу.

Велику увагу на підприємстві приділяють фінансовій, техніко-технологічній і екологічній складовим системи забезпечення економічної безпеки. Перш за все, замінили старе обладнання на новітнє, механізувавши виробничі процеси – від подачі борошна до випічки. Пекарі посилили контроль за дотриманням технології. В умовах жорсткої конкуренції для зниження собівартості і роздрібної ціни випічки економлять паливно-енергетичні ресурси, модернізують і запроваджують нове технологічне обладнання, раціоналізаторські пропозиції фахівців механічної служби, що стало постійним орієнтиром у роботі провідних спеціалістів (головні інженер, енергетик, механік). На вдосконалення виробництва і підтримання належного санітарного стану протягом минулого року використано 1 млн 760 тис. грн. Для енергозбереження замінили повітряні компресори на екологічно кращі – роторні для забезпечення потрібної температури у складах, у тому числі і в новому складі для зберігання готової продукції, що дозволило заощадити до 100 тис. кіловат/годин електроенергії за рік. Виконано роботи по ремонту аспіраційної системи складу безтарного зберігання борошна на 120 тис. грн. Для раціонального споживання енергоресурсів замінили пальник на паровому котлі марки ДЕ-6,5/14, що заощадило також влітку щодоби 310 кубічних метрів газу та 250 кіловат/годин електроенергії. На це удосконалення витратили 110 тис. грн. Газова піч набагато вигідніша, ніж потужна енергетична. Із п’яти працюючих печей три замінені на більш сучасні. Відпрацьовані гази однієї із них йдуть на підігрів води, яка використовується на виробництві. Для підтримання потрібних параметрів тіста в літній період запровадили систему охолодження заквасок та транспортування на виробництво на суму 126 тис. 600 грн. В кондитерському цеху запустили електронну формувальну машину вартістю 253 тис. грн, що дозволяє виробляти великий асортимент печива, в тому числі з наповнювачами. Проклали окрему повітряну лінію вартістю 500 тис. грн, що зекономило електроенергію та ліквідувало перебої у її подачі. Електронні дозатори сировини з комп’ютерним оснащенням на кожній з п’яти ліній, завдяки чому підвищено якість продукції. Окрім технічного оновлення виробництва, постійно поліпшують умови праці: обладнали душові, провели ремонти – побутового приміщення в котельні, їдальні, де готують дешеві і смачні обіди за символічну ціну (2 грн), камери зберігання кондитерських виробів, асфальтного покриття на території хлібозаводу та автотранспортного цеху відповідно до чинних екологічних норм і стандартів.

Сучасні технічні можливості забезпечують якість та безпечність продукції, що контролюється від сировини та матеріалів до відвантаження випічок. Для цього в 2008 році запровадили інтегровану систему управління якістю відповідно до вимог державних стандартів, що відповідають міжнародним. Це серйозна перевірка технічного нагляду за сертифікованою системою якості, яку проводить ДП «Чернігівстандартметрологія». На підприємстві працює рада з якості та безпечності харчових продуктів. По кожному підрозділу розроблено пакет документів, у якому передбачено комплекс дій, що забезпечує узгоджену роботу усіх працівників для підвищення конкурентоздатності продукції. Для поліпшення її якості створено внутрішню дегустаційну комісію, на засіданнях якої аналізується хлібобулочні та кондитерські вироби, нові види продукції, надаються фахові рекомендації для усунення виявлених недоліків. Для підтвердження безпечності продукції додається маркування на відсутність у ній ГМО.

Споживачам пропонується до 40 найменувань хліба і булок, кондитерських виробів і здоби. Якісна продукція користується попитом у 14 районах Чернігівської, 2-х – Сумської і 3-х – Київської областей та м. Києва, де продукція Київського хлібозаводу № 10 не є конкурентом для ніжинських пекарів. На чималий асортимент випічок переробне підприємство знизило ціни, а київський та прилуцький хліб з липня поточного року подорожчав. Планується освоювати ринки близького зарубіжжя.

Хліб випікають із борошна, яке має підвищену харчову цінність з високим вмістом клейковини, а також випускаються вироби дієтичного і діабетичного призначення з додаванням пшеничних висівок. Для пенсіонерів випікають соціальний хліб, який дешевший і тільки з натуральної сировини, без харчових добавок (розпушувачів). Підвищити харчову і біологічну цінність хліба допомогло випікання його з цільного зерна, минаючи традиційний помел на борошно. Вітчизняні і зарубіжні спеціалісти дійшли висновку, що з такого зерна, обробленого за особливою технологією, хліб має дивні лікувальні якості, оскільки зберігаються всі натуральні компоненти. Технологія одержання нових сортів цільнозернового хліба, збагаченого рослинними і тваринними домішками (висівки, зародки пшениці, борошно з льону, морські водорості, лікувальні трави, листові овочі, коріння петрушки, селери та пастернаку, вторинні молочні продукти тощо), робить його корисним для діабетиків і тих, хто на дієтичному харчуванні, очищає організм від шлаків, підвищує імунітет, позбавляє зайвої ваги, зменшує ризик захворювання на рак, цукровий діабет, хвороби шлунково-кишкового тракту, печінки і серцево-судинної системи.

Сировина для хліба «Дарницького», наприклад, лише вітчизняного виробництва, яка пройшла контроль за показниками якості та безпечності. Тісто готують без харчових домішок за традиційною технологією на рідких закваскаx з чистих культур молочнокислих бактерій і дріжджів. Технологічний процес його приготування контролюється на всіх стадіях та метрологічно забезпечений. Відповідність готової продукції вимогам нормативних документів та медичним критеріям безпеки підтверджено результатами періодичних випробувань. Задля збереження споживчих властивостей близько 70 % хліба «Дарницького» надходить у торговельну мережу в упаковці. Випічки супроводжуються етикеткою, зміст якої відповідає вимогам з маркування. Оптимальна маса, високі смакові властивості та товарний вигляд продукції, а також прийнятна ціна отримують схвальні відгуки покупців.

Для випікання універсального сорту хліба закупили нову лінію, яку випробували та запустили у вересні 2011 року. Завезли зерно кращих сортів жита і пшениці та за старовинними рецептами пролущили, промили в чанах, проростили на підприємстві і виготовили борошно. При виготовленні продукту використали лише хлібну закваску. Такий хліб має оздоровчі властивості і корисний для хворих на цукровий діабет, шлунково-кишкові захворювання та споживачів, які обрали для себе здоровий спосіб життя.

Рекламуючи свою продукцію, хлібопекарі-маркетологи оновлюють прайс-листи, інформують споживачів про склад поживних речовин у випічках, про переваги тієї чи іншої з них, про нові їх види, що постійно підвищує попит на їх продукцію. Триває робота з випуску нових видів продукції на основі вивчення попиту споживачів головного продукту – хліба. Ефективно працює логістична система доставки свіжої продукції. Майже 100 % випічок доставляється власним автотранспортом (49 вантажівок і 42 спеціалізовані фургони). У м. Ніжині є 10 власних кіосків, один – у м. Носівці. У м. Ніжині реалізується понад 30 % від загальної кількості продукції, в тому числі у власній торговельній мережі – понад 9 %.

Спеціалісти ПАТ вивчають попит населення, приймають заявки на наступний день, щоб задовольнити їх попит та продати свіжу продукцію того ж дня. Водії Ніжинського хлібозаводу, як менеджери, завжди надають фахову інформацію, знаходять взаєморозуміння з продавцями, спільно працюють на споживача. Асортимент високоякісних продуктів харчування постійно розширюється, враховується побажання споживачів. Лише у

2011 році розроблені та надійшли у продаж такі види продукції, як батон «Фуршетний», ромова баба, сочник, торти «Фруктова насолода» та «Медовик» із чорносливом. Надходить багато заявок на ніжинські торти. Одних тільки тортів можна виготовити понад 40 видів у новому кондитерському цеху. На регулярній основі йде постачання в торгівлю іншої смачної продукції: одного лише печива – 5 сортів, пряників – 4 сортів і рулетів – 3 сортів. Нині на підприємстві монтують нову лінію для виготовлення виробів із листкового тіста, яке на українському ринку представлене поки що недостатньо, тому у 2012 році ПАТ «Ніжинськиий хліб» порадує своїх споживачів новим асортиментом солодощів. Особливим попитом у населення користуються такі види продукції, як хліб «Поліський», що виготовляється із вищих сортів житнього та пшеничного борошна, солодкі батони, печиво «Вівсяне», «Різдвяне», «Медове», «Антошка», «Полісся», вісім видів пряників, торти «Петрівський», «Медовий» ваговий, бісквітні тістечка.

На підприємстві висока культура виробництва. Для упаковки кондитерських виробів застосовують бісерні прямокутні та круглі форми, картонні коробки з більш сучасним та привабливим дизайном. Спеціальна машина нарізає хлібобулочні вироби з одночасним пакуванням у кульки.

Забезпечення економічної безпеки функціонування підприємства на ПАТ «Ніжинський хліб» здійснюється шляхом створення мотиваційних стимулів персоналу. Дирекція створила Фонд голови правління для преміювання кращих працівників і допомоги тим, хто її потребує. За рахунок підприємства кожен працівник щозміни отримує буханку хліба та батон. Якщо бажає більше – в рахунок зарплати за собівартістю без торгових надбавок. Регулярно видають зарплату і сплачують чималі податки, а до професійного свята всі отримують премії. Є робітнича їдальня, де можна дешево, але смачно пообідати за символічну ціну (2 грн). Надається матеріальна допомога на лікування і ветеранам війни та праці. Тортами і пасками вітають всіх працівників на великі свята та грошовими виплатами відзначають іменинників-ювілярів. Місцевий комітет влаштовує культпоходи на вистави місцевого театру, екскурсії вихідного дня до Батурина та інших культурно-історичних місць регіону. Влітку працівники та їхні діти відпочивають на своїй оздоровчій базі на березі ріки Десна, забезпечуються путівками для відпочинку на морі, в санаторії, в дитячих оздоровчих закладах. Працює тренажерний зал, обладнаний широким набором спортивних знарядь.

Висновки і пропозиції. Проаналізувавши досвід та проблеми формування, структури і функціонування комплексної системи економічної безпеки сучасного підприємства, можна виділити ряд проблем: залежність від обраного напрямку розвитку підприємства й основного напрямку забезпечення безпеки корпоративних ресурсів, стану його фінансово-господарської діяльності, ефективного застосування новітніх технологій виробництва та сучасного менеджменту й маркетингу, збереження комерційної таємниці та конфіденційної інформації, звернувши особливу увагу на людський фактор.

Для цього необхідно прийняття у комплексі заходів по забезпеченню стабільності держави і роботи сучасного підприємства, залучення всіх його виробничих структур та корпоративних ресурсів до створення і підтримання роботи комплексної системи економічної безпеки підприємства.

Список використаних джерел

1. Гетьман О. О. Економічна діагностика: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.

2. Зубок М. І. Безпека бізнесу: навч. посіб. у схемах і таблицях / М. І. Зубок, Є. В. Позднишев, С. М. Яременко. – К.: КНЕУ, 2008. – 480 с.

3. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: навч. посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / В. Л. Ортинський, І. С. Керницький, З. Б. Живко та ін. – К.: Правова єдність, 2009. – 544 с.

УДК 658.15

О.Я. Базілінська, канд. екон. наук, доцент
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ЕФЕКТИВНА СИСТЕМА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗРОСТАННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ КОМПАНІЇ

Визначено сутність поняття «капіталізація акціонерних товариств». Досліджено концепції управління капіталізацією акціонерних товариств, ефективні способи та шляхи управління капіталізацією акціонерних товариств.

Постановка проблеми. В Україні сучасні реалії сфери управління акціонерними товариствами загалом та їхнього фінансового менеджменту зокрема свідчать про принципові зміни в підходах до ведення бізнесу – фінанси підприємств не є виключною прерогативою фінансових служб, і в той же час питаннями корпоративної стратегії займаються не лише генеральні директори. Гравці фінансових ринків все більш зацікавлені у зближенні з реальним бізнесом через викупи компаній за рахунок позик, злиття та поглинання, про що свідчить надзвичайно суттєва величина корекції індексів українських фондових бірж у період валютно-фінансової кризи 2008-2010 рр. У той же час корпорації зусиллями своїх керівників усе активніше освоюють фінансові ринки через ті ж викупи за рахунок позик, M&A-транзакції, реструктуризації, викупи власних акцій тощо. Крім того, чи не найвищим рівнем важливості характеризуються інтереси акціонерів-власників акціонерного капіталу корпорацій, адже мета існування будь-якого підприємства полягає в максимізації вартості для його власників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління процесами капіталізації вивчались багатьма представниками вітчизняної та світової економічної думки. Це, насамперед, Дж. Хікс, М. Міллер, Т. Хорн, М. Туган-Барановський, Г. Бріґхем, І. Бланк та багато інших. У сучасній українській науці проблеми капіталізації акціонерних товариств вирішуються, в основному, через категорії “приватизація”, “фінансово-кредитна політика”, “ринкова вартість цінних паперів” тощо. Вивченню закономірностей відповідних процесів присвячено роботи О. Терещенка, Т. Єрофеєвої, Т. Майорової Н. Пойда-Носик та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сучасному етапі існують певні розбіжності у трактуваннях поняття «капіталізація акціонерних товариств» у різних джерелах; відсутнє чітке визначення принципів управління капіталізацією АТ.

Мета статті. Метою роботи є систематизація підходів до означення капіталізації та принципів управління капіталізації акціонерного товариства.

Виклад основного матеріалу. Автори досліджень у галузі фінансів підприємств (а зокрема акціонерних товариств) досить часто дають визначення поняття «капіталізація» залежно від потреб конкретної ситуації, залежно від того, про який предмет іде мова – використання прибутку на розширення відтворення, закладення витрат на придбання активу в його ціну, метод оцінки вартості підприємства тощо. Зважаючи на різноманіття варіантів тлумачення терміна «капіталізація», раціональним кроком буде їх короткий огляд та визначення сутності того варіанта, який найбільш повно відображає об’єкт цього дослідження.

Перш за все, звернімося до праці «Економічна енциклопедія» під редакцією Гаврилишина Б.Д. та ін., де автори пропонують таке визначення: «Капіталізація – використання частини додаткової вартості на розширення капіталістичного виробництва, а також процес вкладання частини доходів у цінні папери й отримання на них прибутку у формі відсотка» [5, с. 729]. Крім того, автори пропонують визначення ряду таких понять, як «капіталізація доходу», «капіталізація прибутку», «ринкова капіталізація». Наведемо їх для порівняння:

«Капіталізація доходу – метод оцінки вартості підприємства, згідно з яким величина капіталу встановлюється в обсязі, який приносять доходи, що дорівнюють величині середнього позичкового відсотка».

«Капіталізація прибутку – 1) витрачання частини прибутку на збільшення капіталу підприємства, фірми; 2) метод оцінки вартості підприємств зведенням його до сучасної вартості частини прибутку, яку воно прагне привласнити в майбутньому».

«Капіталізація ринкова – рейтингоутворюючий показник діяльності корпорацій. Визначається множенням кількості акцій, випущених корпорацією, на їх ринкову ціну» [5, с. 729].

Аналізуючи ці визначення, приходимо до висновку, що, по-перше, значення поняття «капіталізація» залежить від контексту його вживання, причому в рамках цієї роботи інтерес становить саме термін «ринкова капіталізація», і по-друге – слід відрізняти «капіталізацію» як використання прибутку на розширення відтворення та капіталізацію як метод оцінки вартості.

Варто зазначити, що дослідники Г.В. Миськів та Н.В. Шевченко у статті «Деякі аспекти визначення сутності ринкової капіталізації акціонерних промислових підприємств», вивчаючи питання сутності терміна «капіталізація» як вітчизняних, так і зарубіжних авторів, поділяють на дві групи: «перші визначають капіталізацію як ринкову вартість підприємства – за основу визначення складових цього критерію приймаються такі показники, як сумарна ринкова ціна акцій суб'єктів господарювання, що обертаються на фондових ринках; кількість акцій, біржовий курс акцій інших цінних паперів, допущених до торгів на фондовій біржі тощо. Друга група дослідників визначає капіталізацію як процес збільшення реального капіталу підприємства – використання частини доходів суб’єктів господарювання на розширення виробничо-господарських операцій, забезпечення розвитку виробничих процесів тощо» [7, с. 141]. Очевидно, що, незважаючи на кардинальну відмінність цих двох підходів до означення капіталізації, в дійсності не існує суперечностей між ними, оскільки вони стосуються абсолютно різних економічних категорій. Тому наполягати на принциповій правильності одного з варіантів не коректно.

У рамках цього дослідження нас цікавить перш за все поняття «ринкова капіталізація». Проаналізуємо визначення терміна «капіталізація», пропоноване законодавством України, та порівняємо його із поняттям «ринкової капіталізації». У статті 1 Закону України «Про оцінку земель» зазначено: «Капіталізація – визначення вартості об’єкта оцінки на підставі чистого операційного або рентного доходу від його використання» [1]. У цьому нормативному акті це визначення є досить конкретним і використовується при грошовій оцінці вартості земельних ділянок експертами з оцінки. Проте таке визначення має певні недоліки. Перш за все, слід зазначити, що воно недостатньо відображає принцип, який лежить в основі оцінки вартості активів – визначення вартості активу на підставі майбутніх вигод від його використання. Крім того, не зрозумілим залишається і питання щодо періодів (майбутніх чи минулих) використання об’єкта, про який іде мова у визначенні. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Національного стандарту № 1 "Загальні засади оцінки майна і майнових прав» дає дещо точніше визначення поняття «капіталізація»: «Капіталізація – визначення вартості об’єкта оцінки на підставі очікуваного доходу від його використання. Капіталізація може здійснюватися із застосуванням ставки капіталізації (пряма капіталізація) або ставки дисконту (непряма капіталізація чи дисконтування)» [2]. Звернімося до Правил лістингу та делістингу Першої фондової торговельної системи, що пропонують таке означення терміна «капіталізація»: «Капіталізація – показник поточної ринкової вартості цінних паперів емітента, що розраховується на основі середньозваженої ціни останніх трьох угод або найкращої ціни купівлі в Першій фондовій торговельній системі» [4]. Приходимо до висновку, що це визначення прямо стосується акціонерних товариств, причому відображає воно саме той тип вартості, в обсягах якого найбільш зацікавлені акціонери, менеджмент та потенційні інвестори. Аналогічне визначення надає Українська міжбанківська валютна біржа у Правилах допуску (лістингу) цінних паперів, котирування та вилучення їх з обігу

на українській міжбанківській валютній біржі (розд. Глосарій) № 30 від 16.07.97: «Капіталізація – похідний показник від поточної ринкової вартості цінних паперів емітента, випущених в обіг. Він розраховується як поточна ринкова вартість цінних паперів помножена на кількість цінних паперів, випущених у публічний обіг» [3].

Слід зазначити, що Закон України «Про акціонерні товариства» не містить визначення ринкової капіталізації, незважаючи на той рівень важливості цієї категорії з погляду сторін, зацікавлених у діяльності акціонерного товариства.

Сутність оцінки діяльності підприємства на реальному ринку є відмінною від оцінки цього ж підприємства на фондовому ринку, оскільки ціна акцій значною мірою залежить від очікувань акціонерів та потенційних інвесторів щодо майбутніх результатів діяльності підприємства, аніж від минулих показників його фінансово-економічного стану. Тобто, оцінці акціонерного капіталу підприємства притаманний певний рівень суб'єктивності, що має значний вплив на курс акцій [5, с. 729].

Після того, як компанія проводить відкрите акціонування (продає свої акції широкому колу інвесторів, які потім можуть торгувати ними на організованому ринку), ціна її акцій встановлюється в процесі взаємодії (в процесі реалізації торговельних угод) між інвесторами та біржовими спекулянтами. Ціна акцій визначається тим, що думають інвестори з приводу їх вартості. Кожен інвестор вирішує для себе, скільки повинні коштувати акції, і вступає в торги, виходячи з того, вище чи нижче поточна ціна акцій його власної оцінки від їх справжньої вартості. Дійсна вартість акцій, у свою чергу, визначається здатністю компанії генерувати в майбутньому грошовий потік або прибуток. По суті, це означає, що інвестори платять за ті результати, яких вони очікують від компанії в майбутньому, а не за те, чого компанія досягла в минулому, та не за її активи на цей момент часу.

Варто звернути увагу на той факт, що в такому контексті мова йде про капіталізацію акціонерного капіталу публічного чи приватного акціонерного товариства. Для завдань цього дослідження послуговуватимемося таким визначенням поняття «капіталізація»: "Капіталізація акціонерного капіталу, або акціонерної участі в компанії, визначається як максимальна грошова сума, за яку інвестори згодні стати акціонерами цієї компанії. А отже, капіталізація акціонерного товариства є сумою капіталізації акціонерної участі та відсоткової кредитної заборгованості" [7, с. 142].

До основних функцій капіталізації акціонерного товариства, як критерію забезпечення ефективності розвитку українських акціонерних товариств, належать:

- акумуляція вільних фінансових ресурсів, зокрема за рахунок власних та позикових коштів;
- індикатор економічного розвитку підприємства, який виявляється в попиті та пропозиції акцій підприємства на фондовому ринку;
- перетворення капіталу в доход шляхом інвестування фінансових ресурсів у фіктивний капітал акціонерного товариства;
- організаційна функція, яка забезпечує організацію фінансової роботи, покращання якості корпоративного управління, інвестиційної та емісійної політики;
- забезпечення розвитку міжнародного співробітництва, зокрема міжнародними фінансовими організаціями та фондовими біржами.

Ринкова капіталізація компанії має значення і як рейтингоутворюючий показник. Б.Д. Гаврилишин, С.В. Мочерний, О.А. Устанко вважають ринкову капіталізацію компанії найпридатнішим засобом утворення рейтингу цієї корпорації як форми організації підприємства [5, с. 729]. Щодо інших організаційних форм (партнерство, приватне підприємництво), а також корпорацій, які не мають вільного обігу акцій на фондовому ринку, то ці структури не підпадають під визначення показником капіталізації. Але, зважаючи на провідну роль, яку відіграють корпорації в економіці як розвинених західних

країн, так і України й світу загалом, такою обмеженістю показника ринкової капіталізації можна знехтувати, тобто це явище не носить негативний характер.

Передумовою зростання капіталізації компанії є ефективна система корпоративного управління. Однак фактична інформація, яка б підтвердила вплив якості роботи топменеджменту корпорації на її капіталізацію, в багатьох випадках відсутня. З метою визначення наявності та сили зв'язку між рівнем корпоративного управління та ринковою капіталізацією корпорацій, всесвітньо відома консалтингова компанія McKinsey провела в різних регіонах світу цілий ряд досліджень та опитувань.

Гіпотеза про позитивний вплив ефективної системи корпоративного управління на фінансову результативність була підтверджена результатами досліджень. Зазначимо, серед досліджуваних регіонів були як країни із розвинутими економіками, так і країни, ринки яких розвиваються, на кшталт економіки України. Сутність опитування полягала у тому, щоб зрозуміти, чи вважають інвестори за доцільне платити премії до цін на акції компаній з системою ефективного корпоративного управління, що забезпечує дотримання їхніх інтересів. Інший аспект дослідження полягав у запитанні, чи згодні інвестори збільшити розмір вищезгаданої премії у випадку зростання нестабільності загального економічного середовища.

Експерти з McKinsey відзначають, що ці питання є особливо актуальними для компаній з ринків, що розвиваються, де навіть незначне поліпшення корпоративного управління може справити відчутний вплив на фінансові показники компанії. Зараз, коли мова йде про роль корпоративного управління в країнах, що розвиваються, експерти часто схиляються до думки про незастосовність англо-американської моделі, орієнтованої на зростання вартості акціонерної власності.

У країнах Азії причинами називають велику частку компаній, контрольованих родинами або кланами, в пострадянських країнах як яскравий приклад наводять великі компанії, контрольовані одним власником, який і займається оперативним керівництвом. Однак результати проведеного McKinsey дослідження корпоративного управління на ринках, що розвиваються, показали, що створення чіткої системи корпоративного управління навіть за цих умов дає пряму фінансову вигоду. Глобальні та локальні інвестори готові платити значно більше за акції компаній, в яких прийняті жорсткі стандарти корпоративного управління. З одного боку, це свідчить про те, що ринки, що розвиваються, прямують у руслі глобальної тенденції останніх років. Впливові акціонери все активніше примушують корпорації удосконалювати управлінські структури і корпоративне управління. З другого боку, в країнах, що розвиваються, які пережили руйнівні фінансові кризи кінця 90-х, починає зміцнюватися думка про необхідність встановлення контролю над діяльністю великих корпорацій. Виявилося, що їхніми заявами про обрану стратегію розвитку можна знехтувати, якщо бізнес непрозорий, а менеджери не несуть відповідальності перед акціонерами і не збільшують вартість акціонерної вартості.

Вищезгадане опитування показало, що 76 % інвесторів в азіатські компанії стурбовані методами роботи рад директорів цих компаній не менше, ніж безпосередньо фінансовими показниками їх діяльності. В ході опитування інвестори заявили, що в деяких країнах величина такої премії може досягати 30 % [6, с. 27].

Щоб перевірити наявність зв'язку між ринковою вартістю компанії і рівнем її корпоративного управління, експерти McKinsey вивчили 188 компаній, що працюють на ринках шести країн з економікою, що розвивається. Кожна компанія була оцінена на відповідність принципам корпоративного управління, прийнятим Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Для забезпечення порівнянності результатів рейтингів розроблено однозначні критерії присвоєння рейтингових оцінок. Результати дослідження повністю підтвердили гіпотезу про наявність прямого зв'язку між

рівнем корпоративного управління та капіталізацією компанії. Корпорації, які отримали високі показники в рейтингу, мають також більш високе відношення ринкової ціни акції компанії до балансової вартості її активів (англ. price-to-book ratio). Важливим є той факт, що гіпотеза залишилася справедливою і після того, як було вивчено фінансову результативність компаній (виміряну показником прибутковості капіталу), розмір компанії та інші характеристики діяльності. Інвестори більше довіряють компаніям, що демонструють готовність захищати права акціонерів, регулярно публікують фінансові звіти, мають незалежну раду директорів, що контролює роботу менеджерів, і готові платити премію за ці переваги. Цей висновок виявився незмінним навіть з урахуванням відмінностей у методах і пріоритетах корпоративного управління в різних компаніях. Розміри надбавки до ціни акції можуть бути дуже значними. Дослідження показало, що компанія будь-якої галузі і будь-якої країни походження може розраховувати на зростання капіталізації у 10-12 % за умови ефективної реалізації будь-якого з 15 принципів добре організованої системи корпоративного управління. Це цілком суттєва надбавка, навіть незважаючи на те, що вона нижча розмірів премій, зазначених інвесторами в опитуванні.

Наприклад, балансова вартість активів мексиканського виробника продуктів харчування Alsea SA у кінці 1999 р. складала 720 млн песо (близько 160 млн. дол США), а капіталізація – 1440 млн песо. При цьому у компанії був найнижчих з можливих рейтинг у категорії «Захист від можливого поглинання» через надто жорсткі захисні механізми. Згідно з моделлю навіть невелике поліпшення за цим показником може збільшити капіталізацію компанії на 10-12 %. Таким чином, підвищення ефективності корпоративного управління може розглядатися як основна стратегія компаніями, які намагаються обійти своїх конкурентів на фінансових ринках.

Впровадження ефективної системи корпоративного управління може допомогти компанії в конкурентній боротьбі. Експерти McKinsey вивчили діяльність 11 компаній з семи країн, яким вдалося домогтися значних поліпшень у практиці корпоративного управління. Як і очікувалося, показники зростання їх капіталізації після проведених змін також помітно покращилися, динаміка курсу їхніх акцій в період з травня 2000 по травень 2001 р. на 20 % перевищувала фондові індекси країни [6, с. 31].

Висновки і пропозиції. Зважаючи на вищенаведене, приходимо до висновку, що ефективна система корпоративного управління є своєрідним фундаментом, на якому засноване вартісне управління компанією, а отже, така система є передумовою до ефективного та раціонального управління ринковою капіталізацією компанії.

Список використаних джерел

1. Про оцінку земель: Закон України від 11.12.2003 №1378-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 15. – Ст. 229.
2. Про затвердження Національного стандарту № 1 “Загальні засади оцінки майна і майнових прав”: Постанова Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 р. № 1440.
3. Правилах допуску (лістингу) цінних паперів, котирування та вилучення їх з обігу на українській міжбанківській валютній біржі (розд. Глосарій) № 30 від 16.07.97.
4. Правила лістингу та делістингу Першої фондової торговельної системи від 29.07.97 № 3.
5. Гаврилишин Б. Д. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 1 / Б. Д. Гаврилишин, С. В. Мочерний, О. А. Устанко. – К.: ВД «Академія», 2002. – 863 с.
6. Кампос К. Особенности корпоративного управления на развивающихся рынках / К. Кампос, Р. Ньюэлл, Г. Уилсон // McKinsey On Finance. – 2002. – № 1. – С. 25-31.
7. Миськів Г. В. Деякі аспекти визначення сутності ринкової капіталізації акціонерних промислових підприємств / Г. В. Миськів, Н. В. Шевченко // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – № 1 (8). – С. 141-145.

УДК 332.146.2

О.Г. Гончаренко, канд. екон. наук, доцент
Чернігівський юридичний коледж Державної пенітенціарної служби України, м. Чернігів, Україна

ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Стаття присвячена дослідженню процесів управління інноваційним розвитком економіки, який потребує оцінки інноваційного потенціалу галузі та окремого підприємства, а саме потреби в інноваціях, інноваційній активності і баченні керівництвом перспектив впровадження нововведень.

Постановка проблеми. Інноваційні процеси в економіці викликані конкуренцією на ринку товарів і послуг. Але як генератор інновацій, сам ринок не стійкий і мінливий, не може забезпечити рух інноваційних процесів у певних напрямках і масштабах, не може забезпечити рівномірність і неперервність процесу нововведень в економічній системі. Для руху інноваційного процесу одної конкуренції не достатньо, необхідні ще умови, які б сприяли розвитку і головне, суб'єкти які рухали б ці процеси і вміли поєднати нові знання, умови, ресурси, які і є складовими інноваційного потенціалу країни, галузі, конкретного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичними та практичними проблемами інноваційного розвитку економіки та інноваційної діяльності підприємств присвятили свої наукові праці такі відомі вчені, як Агійон П., Ансофф І., Балабанов І.Т., Глазьєв С., Кондратьєв М., Кузнець С., Менш Г., Пригожин О., Санто Б., Солоу Р. В Україні питаннями оцінки інноваційного потенціалу економічної системи займаються багато вчених, серед яких слід відзначити дослідження Гриньова А., Каховича Ю., Мартишевої Л., Калишенка В., Онишко С., Паєнтко Т. Питанням формування інноваційного потенціалу в науковій економічній літературі приділяється багато уваги, але деяку інформацію не можна однозначно трактувати. Відсутність чіткого наукового визначення «інноваційного потенціалу» як економічної категорії певною мірою ускладнює розробку практичних рекомендацій з його оцінки, формування і ефективного використання як для керівників підприємств, так і аудиторів, що негативно відображається на кінцевих результатах інноваційної діяльності підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Економічний потенціал залежить від абсолютних можливостей галузей економіки і ступеня їх використання. Кількісна характеристика економічного потенціалу визначається за фактичним випуском продукції з врахуванням використання виробничих потужностей. Крім сукупного економічного потенціалу, для визначення його якісних характеристик доцільно вивчати економічні потенціали окремих галузей народного господарства. В природничих науках потенціал розуміють як здатність матерії переходити з одного стану в інший. Тобто, потенціал можна розглядати як сукупність чинників певної якості, здатних за визначених умов забезпечити досягнення сукупності факторів нової визначеної якості, здатних перетворити можливості в дійсність. У цьому розумінні економічний потенціал акумулює в собі можливість як екстенсивного, так і інноваційного розвитку галузі через нововведення на окремих підприємствах.

Тому і виникла необхідність вивчення управління інноваційним розвитком економіки, яка створює необхідність вивчення економічного потенціалу окремих підприємств галузі з метою оцінки сформованого всередині потенціалу інноваційного розвитку як концептуального відображення феномену інноваційної діяльності, успіх якого визначається базовими інноваціями.

Мета статті. Головною метою цієї статті є дослідження оцінки інноваційного потенціалу економічної системи і пошук чинників ефективного інноваційного розвитку кожного конкретного суб'єкта господарювання галузі народного господарського комплексу.

Виклад основного матеріалу. Під «економічним потенціалом» розуміють сукупну здатність галузей народного господарства виробляти промислову і сільськогосподарську продукцію, здійснювати капітальне будівництво, перевезення вантажів, надавати послуги населенню в певний історичний момент. Економічний потенціал визначається кількістю трудових ресурсів і якістю їх професійної підготовки, виробничими потужностями промислових і будівельних організацій, виробничими можливостями сільського господарства, довжиною транспортних магістралей і наявністю транспортних засобів, розвитком невиробничої сфери, досягненнями науки і техніки, ресурсами корисних копалин, тобто складовими елементами продуктивних сил суспільства.

Категорію «інноваційний потенціал» можна трактувати як здатність системи до трансформації фактичного стану речей у нову «форму» з метою задоволення існуючих або виникаючих потреб (суб'єкта – новатора, споживача, ринку тощо). При цьому ефективне використання інноваційного потенціалу дає можливість переходу з одного стану в інший (а саме від традиційного до нового). Тому інноваційний потенціал – це характеристика здатності системи до змін, прогресу, покращень.

У вітчизняній економічні літературі досі не сформовано єдиного підходу до визначення сутності інноваційного потенціалу, а запропоновано декілька визначень. Так, Л.С. Мартюшева та О.В. Калишенко [4] розглядають інноваційний потенціал як сукупність організованих у певних діючих внутрішніх і зовнішніх чинників інноваційного середовища, які мають бути спрямовані на реалізацію інноваційної діяльності, метою якої є задоволення нових потреб суспільства. Український дослідник А. Гриньов [2] представляє інноваційний потенціал як сукупність виробничих, трудових та фінансових ресурсів. Р.А. Фатхутдінов інноваційний потенціал визначає сукупністю комплексних показників науково-технічного та організаційного розвитку підприємства, які характеризуються локальними факторами впливу [6]. В.Г. Матвейкін [5] розуміє інноваційний потенціал як сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності.

У Законі України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [1] надається таке визначення інноваційного потенціалу: це сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничих, соціальних та культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки.

Отже, під інноваційним потенціалом слід розуміти сформований у надрах економічного потенціалу структурний елемент, в якому сконцентровані якісні досягнення окремих галузей народного господарства і їх науково-технічного потенціалу, які за певних умов можуть сприяти підвищенню якісного рівня економічного розвитку, зміні структури суспільного виробництва на користь збільшення питомої ваги наукоємних високотехнологічних виробництв у валовому внутрішньому продукті країни.

Інноваційний потенціал повинен бути зв'язаний з конкретним рівнем (об'єктом) економічної системи, а не бути інноваційним потенціалом взагалі. Тому поняття «інноваційний потенціал» пов'язують з конкретним рівнем економіки (підприємство, галузь, регіон, національна економіка, світова економіка тощо).

З метою покращення якості управління інноваційним розвитком підприємств, галузей і комплексів розглядають співвідношення потенціалів країни, регіону, галузі, окремого підприємства. Інноваційний потенціал регіону розглядається як сукупність генерацій за певних умов інноваційного розвитку окремої галузі відповідно. Інноваційний потенціал окремого підприємства розглядається як здатність генерування за певних умов власного інноваційного розвитку.

Для визначення якості інноваційного потенціалу, який повинен мати ефективно функціонуюче підприємство високотехнологічного виробництва для активізації інноваційного процесу впровадження продуктових, технологічних і процесних інновацій, необхідно уточнити зміст економічних категорій «інноваційний потенціал підприємства» та «інноваційний потенціал галузі», сформувати їх визначення і дослідити їх структуру.

Використовуючи наукові дослідження вчених і висновки власного аналізу, було визначено зміст і структуру інноваційного потенціалу народного господарства, окремої галузі і конкретного підприємства. Інноваційний потенціал національної економічної системи в цілому виступає як її сукупні об'єктивні передумови (можливості) зростання ефективності функціонування на більш якісній інноваційній основі. Її складовими компонентами є такі потенціали:

1. Науково-технічний потенціал, який продукує інноваційні ресурси (продуктові, процесні, технологічні інновації) всіх галузей економіки для впровадження.
2. Ресурсний потенціал інноваційного розвитку національної економічної системи, який забезпечує вимоги інноваційного розвитку необхідними ресурсами:
   - сучасними продуктивними машинами й обладнанням;
   - матеріальними і сировинними ресурсами;
   - інформаційними ресурсами інноваційного розвитку, які забезпечують його потреби;
   - людськими ресурсами, безпосередніми виконавцями інноваційних змін.
3. Інвестиційний потенціал як здатність функціонування інноваційних процесів в економіці.
4. Інфраструктурний потенціал, представлений виробничою, соціальною і інноваційною інфраструктурою, здатною забезпечувати потреби інноваційного процесу.
5. Інтелектуальний потенціал, який акумулює здатність людських ресурсів ініціювати, впроваджувати нововведення, здійснювати інноваційний процес і адекватно сприймати інновації.
6. Споживчий потенціал економічної системи як здатність задоволення і можливість формування ще не сформованих потреб внутрішніх і зовнішніх споживачів, який характеризується наявністю і потенціалом платоспроможного попиту.
7. Підприємницький потенціал керівництва, який виступає як сукупна ідеологія впровадження інновацій, яка сформувалася у керівництва.

Галузевий інноваційний потенціал визначає здатність саморозвитку галузі на більш якісній основі залежно від стану її життєвого циклу і якості впливу на технологічний уклад економічної системи. Складові галузевого потенціалу представлені аналогічними елементами, а саме:

1. Науково-технічним потенціалом галузі, який характеризується здатністю продукування інноваційних ресурсів для впровадження у підприємства галузі.
2. Галузевим ресурсним потенціалом як здатністю забезпечити вимоги інноваційного розвитку підприємств і галузі в цілому за допомогою таких основних компонентів:
   - сукупності діючих основних засобів галузі (виробничих машин, обладнання, механізмів);
   - сировини і матеріалів (оборотних засобів);
   - інформаційних ресурсів;
   - вільних фінансових коштів, здатних реалізувати інноваційний процес;
   - інфраструктурним потенціалом галузі, який включає виробничу, інноваційну і соціальну інфраструктури галузі;
   - інтелектуальним потенціалом як досягненням людських ресурсів галузі ініціювати, впроваджувати нововведення, здійснювати інноваційний процес і адекватно сприймати нововведення;

- споживчим потенціалом галузі як можливістю збереження і розширення ринкового сегмента, який обслуговує галузь;
- підприємницьким потенціалом керівництва структуроутворюючих підприємств галузі, які характеризуються досягненням конкурентних переваг і збільшенням власних доходів за допомогою впровадження інновацій.

Виходячи з доведеної ефективності моделі збалансованого управління підприємством, інноваційний потенціал окремого підприємства можна подати як продукт, який сформований усередині збалансованого управління (рис. 1).

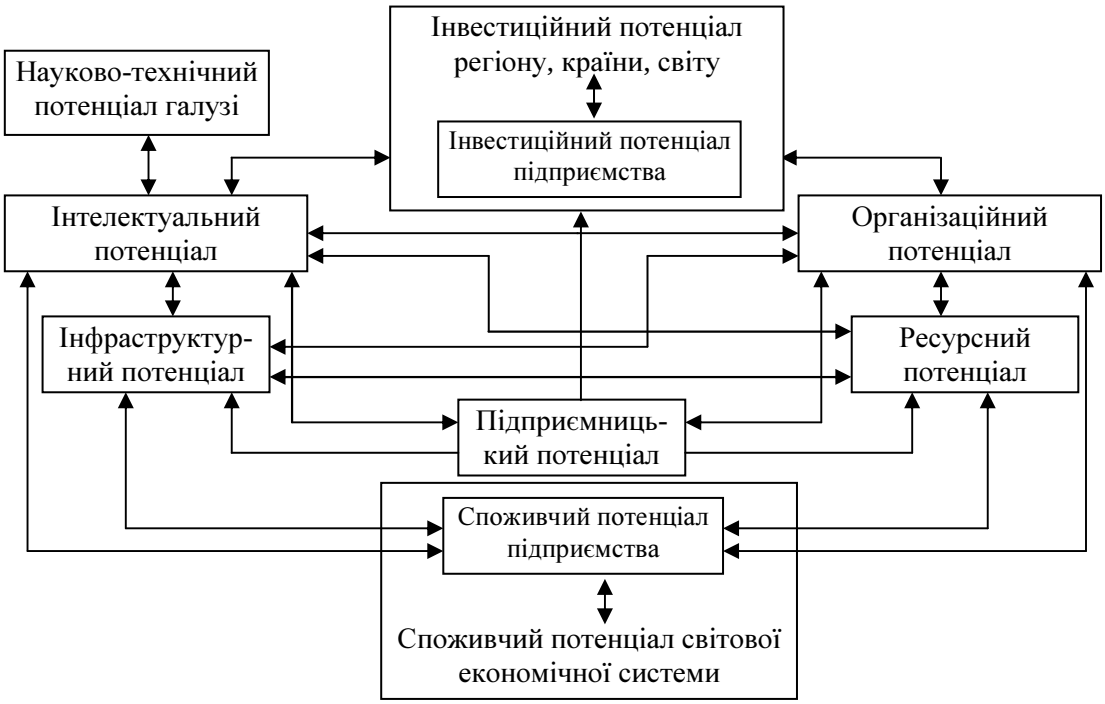


Рис. 1. Модель формування інноваційного потенціалу підприємства [3]

Згідно з цією моделлю інноваційний потенціал підприємства забезпечується його ресурсним, інвестиційним й інфраструктурним потенціалами, які створюють можливість реалізації інноваційних процесів на підприємстві; інтелектуальним потенціалом спеціалістів і підприємницьким потенціалом керівництва; його організаційним потенціалом як можливості впровадження інноваційного проекту в існуючій організаційній структурі підприємства, а також споживчим потенціалом як об'єктивною необхідністю, визначеною етапом життєвого циклу продукту, галузі в цілому і суб'єктивною здатністю підприємства підтримати та формувати ще не сформовану потребу в своїх продуктах.

Ресурсна складова інноваційного потенціалу підприємства розглядається як основа для його формування, включаючи в себе всю решту складових: матеріально-технічні, інформаційні, фінансові, людські й інші види ресурсів. Матеріально-технічні ресурси є «речовою основою» і визначають техніко-технологічну базу потенціалу, яка потім буде впливати на масштаби і темпи інноваційної діяльності [3]. В свою чергу, самі вони формуються в галузях, що виготовляють засоби виробництва, які шляхом застосування нових технологій закладають у них потенційні можливості інноваційних перетворень.

Інформаційний ресурс, як частина ресурсної складової, представлена такими активними формами, як бази даних, моделі, алгоритми, програми, проекти. Фінансові та капітальні інвестиційні проекти входять до складу інноваційного потенціалу як органічна єдність наявних ресурсів і невикористаних можливостей їх альтернативного вкладення. Цей вид ресурсів безпосередньо (кількісно і якісно) впливає на інноваційний потенціал.

Властивість обмеженості фінансових ресурсів змушує знаходити більш ефективний варіант їх вкладення, виходячи з можливості інтенсифікувати використання наявних факторів, тобто реалізувати удосконалені інновації (йти шляхом модернізації, замість принципово нових перетворень), що може призупинити інноваційний процес з впровадження галузевих базових інновацій і призупинити формування і подальшу реалізацію самого інноваційного потенціалу. Оцінка управління фінансами підприємства проводиться першочергово як основа прогнозування економічної ефективності інноваційних проектів, здійснення яких вимагає значних інвестицій.

Особливою ресурсною складовою інноваційного потенціалу є інтелектуальний потенціал – можливість розвитку і використання інтелектуального капіталу – сукупності досягнутого рівня розвитку людського капіталу, відповідного рівня знань, умінь, навичок, цінностей, інформації, професійного рівня працівників, які закріплені в інноваційному потенціалі, у вигляді патентів, ліцензій, брендів, які можуть бути використані самою системою для вирішення завдань, які забезпечать самозбереження і інноваційний розвиток.

Людська складова інтелектуального капіталу являє собою «сукупність проінвестованих суспільно-доцільних виробничих і загальнолюдських навичок, знань, здібностей», якими володіє конкретна людина, «які їй належать і не відокремлені від неї» і не тільки практично використовуються нею у виробничій діяльності, але можуть бути креативно використані у процесі нововведень як інтелектуальний потенціал інноваційного процесу.

Інтелектуальний потенціал, який включає здатність людських ресурсів підприємства сприймати і генерувати інновації, інтелектуальну власність, інноваційну інформованість, забезпеченість інноваційно-технічними засобами, оргтехнікою, зв’язком, який не тільки виконує забезпечувальну функцію, але і виступає активним компонентом інноваційного потенціалу організації.

Інфраструктурний потенціал підприємства, який включає сукупну властивість виробничої, соціальної та інноваційної інфраструктур забезпечувати умови, необхідні для реалізації інноваційного потенціалу відповідного рівня економічної системи – здійснення інноваційних процесів на підприємстві, в галузі, в економіці, а також трансферу технологічних інновацій.

Особливу роль в інноваційному потенціалі відіграє компонент, названий як «споживчий потенціал», який характеризується сукупною властивістю виробленого продукту задовольняти певні потреби споживачів, здатністю інноваційного продукту утримати і формувати ще несформовану потребу в інноваційному продукті у потенційних споживачів, а також їх платоспроможністю. Споживчий потенціал має певне значення в інноваційному потенціалі економічних систем всіх рівнів.

Підприємницький потенціал керівників характеризує їх здатність до прийняття економічно правильних рішень в умовах ризику і невизначеності, в тому числі рішень, що стосуються фінансування інноваційних проектів, дає імпульс інноваційному процесу, виступає його рушійною силою. Він визначає організаційний потенціал підприємства, який дає можливість впровадженню інноваційного проекту в існуючій організаційній структурі підприємства або можливість виділення інновацій у самостійну бізнес-лінію.

Висновки і пропозиції. Таким чином, інноваційний процес охоплює всі сторони діяльності організації, впровадження продуктивної інновації, потребує технологічних і процесних інновацій, повної інновізації підприємства. Сукупність здійснених до моменту запуску інноваційного проекту організаційних інновацій сприяє більш ефективному їх впровадженню.

Інноваційний потенціал підприємства має вирішальне значення в процесі інновізації, визначає їх інноваційну активність. Тому оцінка інноваційного потенціалу стає основою оцінки перспектив впровадження в організації інноваційних проектів, ефективності проведених інноваційних перетворень. Можливість якісної оцінки інноваційного потенціалу дозволяє своєчасно здійснювати управління його формуванням, підтримуючи тим самим конкурентоздатність вітчизняного бізнесу в світовому економічному просторі.

Список використаних джерел

1. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні [Електронний ресурс]: Закон України від 16.01.2003 № 433- IV. – Режим доступу: http: zakon.rada.gov.ua.

2. Гриньов А. В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / А. В. Гриньов. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 38 с.

3. Ладник В. Управління інноваційним потенціалом підприємства в умовах перехідної економіки: проблеми і досвід / В. Ландик // Економіст. – 2001. – № 12. – С. 52-57.

4. Мартишева Л. С. Інноваційний потенціал як об’єкт економічного дослідження / Л. С. Мартишева, В. О. Калишенко // Фінанси України. – 2002. – № 10. – С. 61-66.

5. Матвейкин В. Г. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития / [В. Г. Матвейкин, С. И. Дворецкий, Л. В. Минько и др.]. – М.: Машиностроение–1, 2007. – С. 284.

6. Фатхутдинов Р. А. Инновационный потенціал: [учебник для вуза] / Р. А. Фатхутдинов. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 624 с.

УДК 338.467

Н.В. Іванова, канд. екон. наук, доцент
Н.О. Постоляко, студентка
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СФЕРИ ПОСЛУГ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА

У статті здійснено аналіз ринку послуг України, оцінено його структуру та виявлено передумови і тенденції розвитку. Останні роки спостерігається збільшення обсягу послуг ділового характеру, що потребує удосконалення системи виробничого обслуговування підприємств і становлення інфраструктурного комплексу. Особливу увагу приділено інноваційному підходу в забезпеченні розвитку сфери послуг та впровадженню засобів інформаційно-комунікаційних технологій.

Ключові слова: *послуги, ринок послуг, ділові послуги, виробнича інфраструктура, інновація, інформаційно-комунікаційна технологія, електронна комерція*

Постановка проблеми. По мірі еволюції людства, науково-технічного прогресу, механізації та автоматизації промислового виробництва, сфера послуг набирає темпи свого розвитку і стає ключовим сектором економіки. Аналітичні спостереження свідчать, що інтенсивний розвиток сфери послуг та зростання її частки у валовому національному продукті (ВНП) є однією з ознак переходу країни до етапу постіндустріального розвитку. В постіндустріальній економіці основні невирішені задачі знаходяться якраз у сфері управління технікою, а особливий розвиток і цінність набуває інтелектуальна людська праця. Відгалуження інтелектуальної праці створює величезну кількість спеціальностей і професій, що вимагають наукової підготовки, значну кількість робочих місць, високий ступінь інтеграції сумісних людських зусиль. Ці тенденції напряму відносяться до сфери послуг, що обумовлює наразі її прискорене зростання відносно матеріального виробництва. Вирішення питання розвитку сфери послуг та об’єктів інфраструктури як її складових зберігає значущість протягом декількох десятиліть і набуває актуальності на цьому етапі становлення світової та вітчизняної економіки. Особливе значення має використання останніх досягнень ІТ-індустрії та формування на цій основі нових видів послуг, серед яких можна відмітити електронну комерцію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Активізація наукових досліджень сфери послуг спостерігалася в середині минулого сторіччя закордонними вченими. Однією з базових у цій галузі стала теорія трьох секторів Кларка К., Фишера А. і Фурастье Ж., у якій на основі динаміки граничної продуктивності виявлені тенденції зайнятості по основних секторах суспільного відтворення та науково обґрунтовані довгострокові глобальні тенденції пріоритетного розвитку сфери послуг. На сьогодні наукові дослідження розвитку сфери послуг суттєво розгалужені, особливо стосовно теорії та методології стратегічного управління, питань конкурентоздатності сервісних структур. Особливої значимості набули праці закордонних учених: Аакера Д., Акоффа Р., Ансоффа І., Байєра М., Блекуелла Р., Боумена К., Вебера М., Грейсона Дж., О’делла К., Друкера П., Карлофа Б., Кінга У., Коно Т., Котлера Ф., Кліланда Д., Ламбена Ж., Левітта Т., Мескона М., Пітерса Т., Портера М., Скотта Б., Сміта В., Стрикленда А., Тейлора Ф., Томпсона А., Хаксевера К., Хендерсона Б.Д., Шумпетера Й., Енджела Дж. та ін.

Серед російських авторів необхідно відзначити наукові праці Вальтуха К., Васильчука Ю., Вільховченка Є., Іноземцева В., Маєвського В., Наделя С., Цвильова Р. та інших. Також вітчизняні науковці у своїх дослідженнях піднімали питання розвитку сфери послуг: Амоша О., Андрієнко В., Власюк О., Гальчинський А., Геєць В., Демидова Л., Зернецька О., Куценко В., Маркова В., Новицький В., Павленко Ю., Парфенцева Н., Пірожков С., Плотніков О., Продіус І., Ревенко А., Савельєв Є., Трегобчук В., Челенков А., Філіпенко А., Чухно А., Швиданенко Г., Юхименко В.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Становлення економіки послуг – процес, властивий всім країнам. Але він реалізується в кожній з них по мірі формування внутрішніх передумов, у прямій залежності від рівня економічного розвитку.

Історично більшість послуг, за винятком транспорту і зв'язку, тривалий час розвивалися відокремлено від технічного прогресу, спираючись, в основному, на залучення трудових ресурсів і використання нескладних, іноді навіть примітивних технологій, і ця ситуація до останнього часу змінювалася досить повільно. Нова хвиля науково-технічного прогресу (НТП) охопила і цю сферу, а послуги стали широким полем для застосування його сучасних досягнень, насамперед електроніки та інформаційно-комунікаційних технологій.

Однією з основних проблем, яка носить як науковий, так і прикладний характер, є сполучення пріоритетних напрямів розвитку сфери послуг із останніми досягненнями науково-технічного прогресу. Необхідно досягти узгодженості внутрішніх стимулів росту видів економічної діяльності по обслуговуванню соціальних потреб і матеріального виробництва із залученням сучасних можливостей ІТ-індустрії.

Мета статті полягає у визначенні пріоритетних напрямів розвитку сфер послуг на основі аналізу передумов і стимулюючих розвиток факторів як внутрішнього, так і зовнішнього характеру. Особливу зацікавленість викликає оцінка можливостей запровадження закордонного досвіду модернізації системи виробничого обслуговування у вітчизняному інфраструктурному комплексі в умовах переходу до постіндустріальної стадії розвитку суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сфера послуг як особливий вид економічної діяльності з'явилася на самих ранніх етапах розвитку людства. Її розвиток визначався прогресом матеріального виробництва – можливістю для суспільства утримувати людей, які безпосередньо не виробляють матеріальних благ. Злам у розвитку відбувся в епоху НТР. Невипадково багато з суспільствознавців називають зароджене постіндустріальне суспільство сервісним. Якщо раніше ступінь розвитку сфери послуг залежав від успіхів матеріального виробництва, то тепер багато в чому матеріальне виробництво залежить від рівня сервісу. Не менш важливою причиною розвитку сфери послуг є глибокі перетворення в системі суспільних потреб. Ускладнення техніки, технологій, структури виробництва, зростання життєвого рівня населення і його соціальної активності, а також вдосконалення самої людини (підвищення освітнього і культурного рівня тощо) послідовно розширювали спектр потреб виробництва і населення.

Послуги трактуються як діяльність суб'єктів, яка не набуває матеріально-речової форми і задовольняє певні потреби замовників – особисті, колективні, громадські. Специфіка послуг як продукції полягає в тому, що послуги не накопичуються (за виключенням окремих видів), не транспортуються, не існують окремо від виробників, тобто вони споживаються, в основному, в момент їх надання [1, с. 159].

Особливістю сучасної сфери послуг є те, що вона, принаймні, не менше націлена на задоволення виробничих потреб, ніж особистих. Останнім часом провідні позиції зайняли орієнтовані для проміжного споживання ділові послуги, створені для обслуговування бізнесу, що є ознакою зростання рівня розвитку економіки країни [2]. Значна частина них являє собою продовження виробничого процесу, спрямованого на забезпечення надійної експлуатації реалізованої продукції. Серед послуг з технічного обслуговування і забезпечення запасними частинами, які реалізуються підприємствам машинотехнічної продукції, можна виділити перед- і післяпродажний сервіс, що включає розпакування, виправлення ушкоджень, випробування вузлів і систем, інструктаж споживачів і доукомплектування виробів з урахуванням вимог покупців, аж до заміни деталей, а також технічне обслуговування в гарантійний і післягарантійний строк, у тому

числі усунення дефектів, профілактичний огляд, постачання запасними частинами, ремонт виробів та їхню модернізацію. Ця обставина одержала відбиття в наступному узагальненому визначенні послуг: «Послуги носять характер інфраструктури, що обслуговують виробничу й усяку іншу діяльність у країні» [3, с. 74].

У 2010 р. на ринку послуг України із 82,1 тис. зареєстрованих підприємств – юридичних осіб та їхніх відокремлених підрозділів, основним видом діяльності яких є надання нефінансових послуг, фактично працювало 64 тис. підприємств, або 78 % загальної кількості. Це зумовлено тим, що майже кожне п'яте підприємство, яке обрало основним видом діяльності надання послуг, тимчасово призупинило діяльність або змінило основний вид діяльності на такий, що не належить до сфери послуг. Порівняно з 2009 р. кількість працюючих підприємств та їхніх відокремлених підрозділів зменшилась на 7,2 %, або майже на 5 тис. підприємств.

У країні спостерігається і територіальна концентрація цього виду діяльності. Так, більше половини підприємств, що надають споживачам різноманітні послуги, функціонують у шести регіонах України: м. Києві, Донецькій, Одеській, Харківській, Дніпропетровській та Львівській областях.

Незважаючи на той факт, що деякі економісти вважають сферу послуг осередком низькокваліфікованої робочої сили, необхідно зазначити, що у світі переважають такі ключові для економічного росту послуги, які є високооплачувані та потребують достатньої кваліфікації персоналу, а саме: транспортні, телекомунікаційні, фінансові, бухгалтерські, консультаційні тощо [2]. Україна в цьому плані не є виключенням. У 2010 році найбільшою, як і раніше, залишалася кількість підприємств, що здійснювали операції з нерухомим майном – 12,7 тис., або 19,9 % загальної кількості тих, що надавали споживачам послуги. Послугами у сфері інжинірингу, геології та геодезії займались 5,1 тис. підприємств, або 8,0 %; надавали юридичні послуги, послуги з бухгалтерського обліку та аудиту, консультували з питань комерційної діяльності та управління 4,9 тис., або 7,7 % підприємств; надавали послуги транспорту – 4,4 тис., або 6,9 %; послуги з інформатизації й послуги з проведення розслідувань та забезпечення безпеки – по 2,4 тис., або 3,8 % з кожного виду; освітні послуги – 2,3 тис., або 3,7 %; індивідуальні послуги – 2,2 тис., або 3,5 %. На частку підприємств інших видів діяльності припадало 33,6 % загальної кількості підприємств.

Зазначені види ділових послуг надаються працівниками із вищою освітою. Для підтвердження наведемо табл. 1, з якої видно, що освітній рівень у сфері послуг у середньому вищий, ніж у сільськогосподарському та промисловому виробництві.

Таблиця 1

Розподіл працівників за рівнем освіти та видами економічної діяльності у 2010 році в Україні

Вид економічної діяльності	Питома вага штатних працівників, які мають	
	неповну та базову вищу освіту, %	повну вищу освіту, %
Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги	14,9	11,6
Промисловість	23,1	21,7
добувна промисловість	22,5	13,9
переробна промисловість	22,2	22,6
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	24,1	32,1
Діяльність транспорту	21,4	19,6
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	18,6	42,6
Середній рівень освіченості найманих працівників по країні	**24,0**	**32,6**

Вважається також, що з досягненням країною середнього рівня добробуту, послуги починають відігравати більш важливу роль у створенні робочих місць, ніж обробна промисловість [2].

Ступінь доступності високоякісних послуг впливає на темпи економічного росту у всіх інших секторах економіки, оскільки кожне підприємство та організація користується діловими послугами. Підтвердженням цього є щорічне, за виключенням 2009 р., зростання обсягів реалізованих послуг (рис. 1).

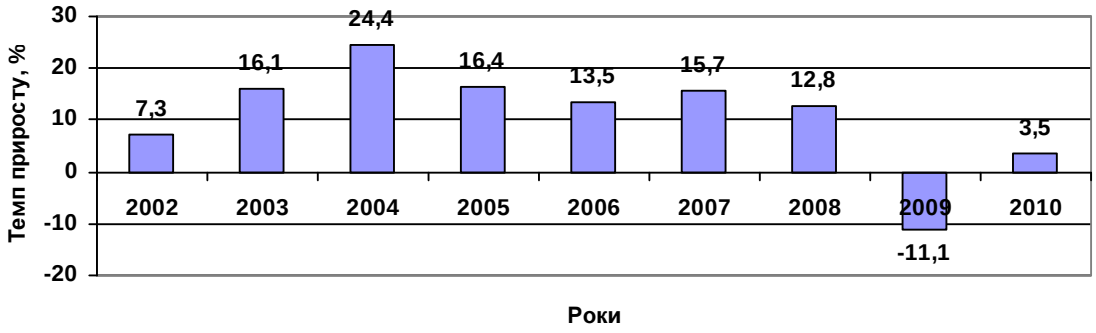
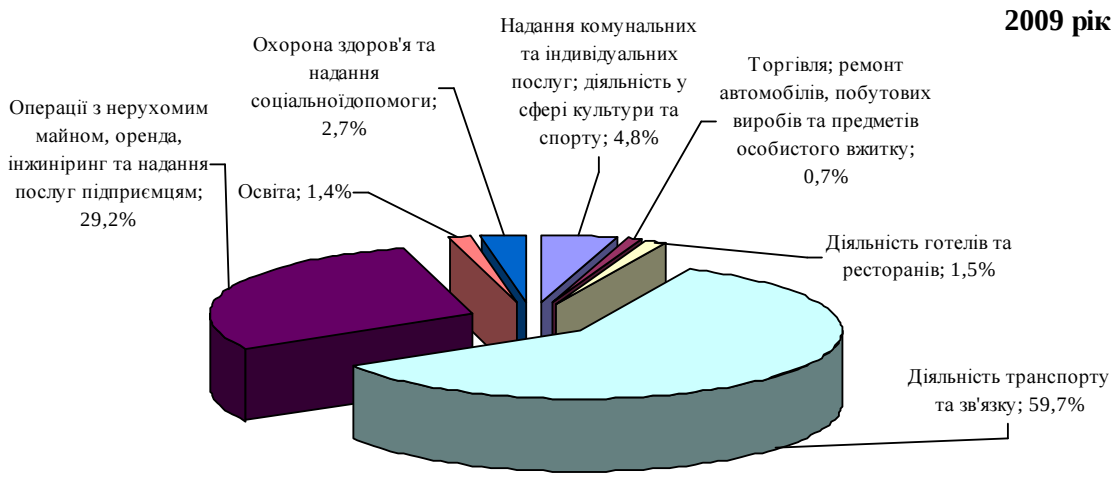


Рис. 1. Динаміка обсягів реалізованих послуг в Україні

У 2010 р. обсяг реалізованих послуг збільшився на 3,5 % (з урахуванням зміни цін) порівняно з 2009 р. Найбільше зростання обсягів послуг відбулося на підприємствах, що надавали готельні та ресторанні послуги (на 18,1 %), проводили операції з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям (на 10,5 %). Поряд із цим зменшення обсягів, як і в 2009 р., спостерігалося у сфері освіти (на 4,7 %); послуг із ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (на 3,4 %); діяльності транспорту та зв’язку (на 0,2 %).

Одним підприємством (відокремленим підрозділом) сфери нефінансових послуг у середньому за рік було реалізовано послуг на 3548,8 тис. грн. Вищим, ніж у середньому по країні, цей показник був на підприємствах міста Києва, Одеської області та міста Севастополя й коливався в межах від 8056,4 тис. грн до 3938,5 тис. грн.

На ринку послуг упродовж 2010 р. відбулись незначні зміни у структурі за видами економічної діяльності (рис. 2).



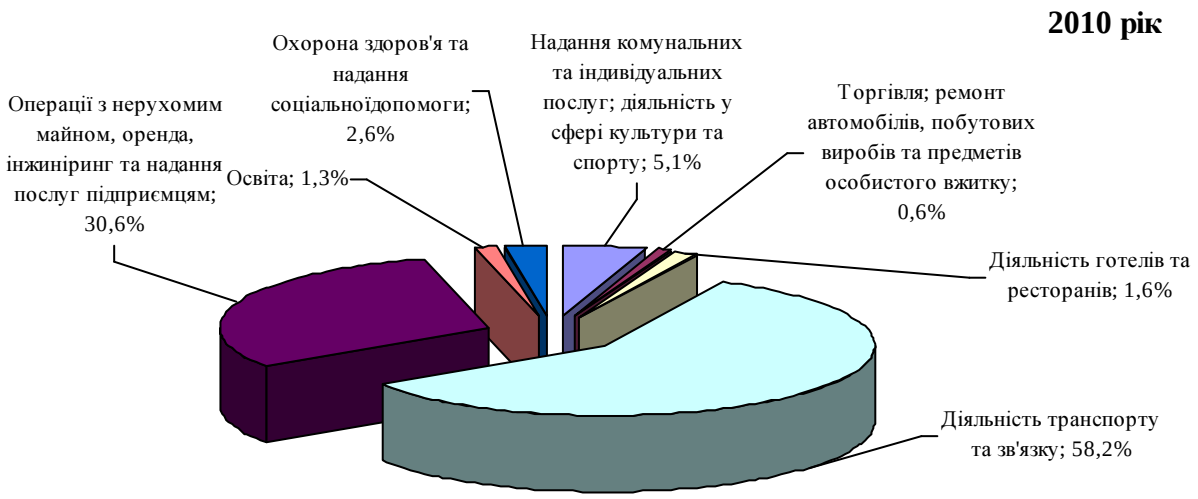


Рис. 2. Структура обсягу реалізованих послуг за видами економічної діяльності в Україні

Як і раніше, найбільшу питому вагу в загальному обсязі реалізованих послуг мали послуги різних видів транспорту – 34,9 %. Порівняно з 2009 р. їхня частка збільшилась на 0,3 в.п. Другими за значимістю в загальному обсязі протягом останніх років залишалися послуги пошти та зв’язку. У звітному році їх частка зменшилась порівняно з 2009 р. на 1,8 в.п. і склала 18,6 %. У 2010 р. оператори поштового зв’язку збільшили обсяги доставки посилок на 14,3 %, листів – на 3,3 %, поштових переказів й пенсійних виплат – на 5,0 %, обсяги періодичних друкованих видань зменшили на 9,6 %.

Частка послуг із проведення операцій з нерухомим майном у загальному обсязі реалізованих у 2010 р. збільшилась на 0,7 в.п. і становила 9,1 %. На 0,3 в.п. збільшилась питома вага послуг з рекламної діяльності. За всіма іншими видами діяльності частка наданих послуг у загальному обсязі у порівнянні з 2009 р. збільшилась або зменшилась від 0,2 до 0,1 в.п.

Сучасні організації діють в умовах підвищених вимог до їх здатності адаптуватися. З одного боку, традиційно використовується підхід, спрямований на підвищення ефективності, і який містить три елементи:

– застосування сучасних методів управління;
– впровадження інформаційних технологій;
– залучення консультантів з питань ведення бізнесу.

З другого боку, сучасне бізнес-середовище характеризується такими факторами:

– прискоренням змін, що відбуваються в ньому;
– зміною позицій та вимог споживача;
– зростанням конкуренції за ресурси;
– інтернаціоналізацією бізнесу;
– подальшим розвитком науково-технічного прогресу;
– розвитком інформаційних мереж і т. ін.

Таким чином, характер та ефективність діяльності організації цілком залежить від вибору між власним продукуванням і придбанням важливих функцій для забезпечення продуктивності й конкурентоздатності. Останнім часом погляди менеджерів на цю проблему перетерпіли значні зміни. Більшість керівників організацій передають здійснення певних операцій спеціалізованим фірмам. А отже, на ринку послуг відбуваються суттєві зрушення від широкої диференціації до спеціалізації на певних бізнес-функціях.

У зв’язку з цим все більшого поширення сьогодні набуває аутсорсинг як продукт сучасних тенденцій розвитку світової економіки, протилежних тенденціям монополізації. Сучасне розуміння аутсорсингу полягає у розробці такої методології управління

економічною організацією, яка б дозволила швидко адаптуватися до умов бізнес-середовища, використовуючи всі наявні можливості зовнішнього середовища, а в окремих випадках і ресурси конкурентів [4]. У міжнародній бізнесі-практиці цей термін визначає послідовність організаційних рішень, суть яких полягає в передачі деяких, раніше самостійно реалізованих організацією функцій або видів діяльності зовнішній організації ("третій стороні") [4, с. 22].

Сама ідея залучення ресурсів спеціалізованої фірми для рішення організацією своїх завдань не є новою. Проте саме в умовах економічної глобалізації поділ праці та виробнича кооперація і не тільки у світовому масштабі відкривають зовсім нові перспективи для застосування давно відомих принципів організації підприємницької діяльності. Сучасний бізнес неможливо уявити без аутсорсингу. Для цього існують мінімум дві причини [4, с. 14]:

1. Більшість сучасних компаній прагне до використання всіх новітніх досягнень науки, техніки і технології, щоб випускати конкурентоздатну продукцію і забезпечувати належний рівень її якості.

2. Сучасні технології, знання і досвід перебувають, як правило, у руках фахівців, які із взаємною вигодою надають необхідні послуги компаніям на умовах аутсорсингу. Це зручно для обох сторін, оскільки кожна з них може зосередити власні ресурси на розвитку своїх сильних сторін і перспективних напрямків діяльності. Також застосування послуг на умовах аутсорсингу призводить до істотного скорочення витрат на виробництво кінцевого продукту, а кожна сторона виконує саме ті операції, які найкраще вміє робити, не прикладаючи додаткових зусиль і не вкладаючи додаткових коштів в освоєння нових видів діяльності.

У сучасному менеджменті під аутсорсингом розуміють виконання окремих функцій (виробничих, сервісних, інформаційних, фінансових, управлінських та ін.) або бізнес-процесів (організаційних, фінансово-економічних, виробничо-технологічних, маркетингових) зовнішньою організацією, що володіє необхідними для цього ресурсами, на основі довгострокової угоди [4, с. 14]. Якісні зміни ринку послуг відбулися в останнє десятиліття саме завдяки появі аутсорсингу. Так, оцінюючи сучасний стан ринку аутсорсингу України можна зробити висновки, що зростання обсягів послуг безпосередньо пов'язано з ростом їхньої якості та диференціацією.

За розрахунковими даними, обсяг реалізованих послуг підприємствами, що мали інший основний вид діяльності (непрофільні), становив 19,7 млрд. грн, або 8,0 % обсягу послуг, реалізованих профільними і непрофільними підприємствами. Питома вага послуг, реалізованих непрофільними підприємствами за видами послуг, неоднакова і коливалася в значних межах. Найбільший обсяг послуг непрофільні підприємства надавали за такими видами: пакування (74,9 % загального обсягу послуг, наданих профільними та непрофільними підприємствами з цього виду послуг), санітарні послуги, прибирання сміття та знищення відходів (50,7 %), технічне обслуговування та ремонт автомобілів і мотоциклів (50,3 %), послуги з оренди машин та устаткування (46,0 %), надання інших комерційних послуг (26,0 %), технічні випробування та дослідження (24,3 %). У сфері надання секретарських послуг та перекладу, пошти та зв'язку, організації подорожувань, діяльності телефонних центрів, прокату побутових виробів та предметів особистого вжитку, освіти, діяльності у сфері культури та спорту, відпочинку та розваг, рекламної діяльності частка обсягів послуг, реалізованих непрофільними підприємствами, була найменшою (0,2-2,0 % загального обсягу послуг, наданих профільними та непрофільними підприємствами за цими видами послуг). Це зумовлене тим, що наведені види послуг надавали переважно спеціалізовані підприємства, а отже, ці функції виконувались бізнес-організаціями на засадах аутсорсингу.

За даними статистичного спостереження, в Україні у 2010 р. найбільша частка обсягів реалізованих послуг на підприємствах сфери послуг припадала на основний вид діяльності (95,8 % загального обсягу реалізованих послуг). Поряд з основним деякі підприємства декларують право займатися декількома допоміжними видами діяльності, їхня питома вага у 2010 р. становила 4,2 % загального обсягу реалізованих послуг (табл. 2).

Таблиця 2

Реалізація послуг, які не відносяться до основного виду діяльності

Основний вид економічної діяльності (підприємство)	Допоміжні послуги, які надавались організацією	Частка доходу від неосновного виду діяльності в сумарному обсязі послуг, %
вантажні залізничні перевезення	послуги пасажирського залізничного транспорту та транспортної інфраструктури	14,4 %
пасажирські залізничні перевезення	послуги вантажного залізничного транспорту та транспортної інфраструктури	10,9 %
ремонт та перероблення одягу	прання, сухого чищення та фарбування	12,0 %
готелі	послуги ресторанів та барів	13,6 %
національна пошта	роздрібна торгівля	4,0 %
прибирання сміття	послуги автомобільного вантажного транспорту транспортної інфраструктури	3,6 %
технічне обслуговування та ремонт автомобілів	торгівля автомобільними деталями та приладдям	2,8 %
автомобільні регулярні перевезення	технічне обслуговування і ремонт автомобілів та надання автомобілів в оренду	0,2-2 %
організація перевезення вантажів	послуги складів	
демонстрація фільмів	послуги реклами та барів	
радіомовлення та телебачення	послуги зв’язку та реклами	
спортивні об’єкти	послуги з оренди власного нерухомого майна та послуги реклами	

Слід зазначити, що відкритість українського ринку та можливості аутсорсингу призвели до істотної активізації діяльності іноземних постачальників у різних секторах послуг. Особливо помітна іноземна присутність у нових сферах, пов’язаних з наданням ділових послуг (консалтинг, аудит, юридичні та бухгалтерські послуги, реклама й комп’ютерні послуги). Це пов’язано зі зростаючою потребою бізнесу України в подібній діяльності, а також пояснюється недостатнім досвідом українського ринку послуг у цих сферах. Інтерес іноземних постачальників до України проявляється також на ринках традиційних і ключових секторів економіки послуг, які відносяться до перспективних і прибуткових сегментів: банківська сфера і страхування, транспорт і телекомунікації, торгівля і громадське харчування, туристична індустрія та охорона здоров’я.

Розвиток українського ринку послуг може одночасно підвищити інвестиційну привабливість національної економіки. Завдяки припливу іноземного капіталу український бізнес одержує необхідні для розвитку фінансові ресурси, а також передові технології, ефективні методи реалізації послуг і управління; залучається до світової культури ділових відносин і обслуговування клієнтів тощо. В той же час, очевидними є і негативні наслідки іноземної експансії. Надмірний захист слабких національних виробників послуг в Україні в сучасних умовах призводить до уповільнення внутрішнього розвитку відповідних галузей, консервує їх “недорозвиненість” і загальну технологічну відста-

лість, затягує прогресивні зміни, що не відповідає інтересам суспільства в цілому. У той же час, в окремих ключових галузях послуг українські підприємства помітно витісняються іноземними учасниками (у сфері міжнародних автодорожніх перевезень, у страхуванні, сфері громадського харчування, в окремих підсекторах галузі зв'язку), а це вимагає продуманої стратегії подальшого розвитку.

Недостатній рівень уваги до сфери послуг у минулому призвів не тільки до нерозвиненості та неупорядкованості відносин в Україні в цих галузях. У зв'язку з багаторічною пріоритетністю промислового та сільськогосподарського виробництва по відношенню до сфери послуг виникло дещо упереджене ставлення, яке полягає в наступному:

1. Зростання продуктивності праці у сфері послуг призводить до зростання безробіття.

2. На ринку послуг створюються "ненадійні" робочі місця, які характеризуються низькою кваліфікацією та заробітною платою і високим рівнем плинності.

3. Сфера послуг не може бути наукоємним сектором економіки, тому вона не є активним користувачем останніх досягнень НТП, носієм інновацій та її розвиток не призводить до збільшення темпів росту в цілому.

Стосовно перших двох стереотипів ми навели свою думку вище, яка підкріплена статистичними даними. Окремо необхідно зупинитись на третьому факті, який здійснює чи не найбільший вплив на інвестиційну привабливість галузей сфери послуг та можливість їх розвитку.

Дійсно, згідно зі звітом Держкомстату України "Створення та використання передових виробничих технологій на підприємствах України у 2010 році", більша частина їх була призначена для впровадження на промислових підприємствах, в основному – в переробній промисловості; понад чверть – в організаціях, що займалися дослідженнями і розробками; 4,3 % – на підприємствах транспорту і зв'язку, більшість з яких – на залізничному транспорті; 2,4 % – у сфері освіти [5]. Зазначимо, що цей факт свідчить про недостатність уваги, яка приділяється розробниками нових технологій у сфері послуг. Однак у той же час, з 1590 підприємств, які впровадили виробничі передові технології, 19,4 % відноситься до сфери надання послуг підприємцям, а 8,2 % – підприємства транспорту і зв'язку. Достатньо нові технології застосовувалися на підприємствах торгівлі, з ремонту автомобілів (4,2 % всіх інноваційних впроваджень), на яких 53,5 % технологій віком до 3 років. Отже, попит на інноваційний продукт у сфері послуг в Україні існує і потребує підтримки.

Необхідно також відзначити, що попит на інноваційні продукти отримав своє відображення у видах розроблених і впроваджених технологій (рис. 3).

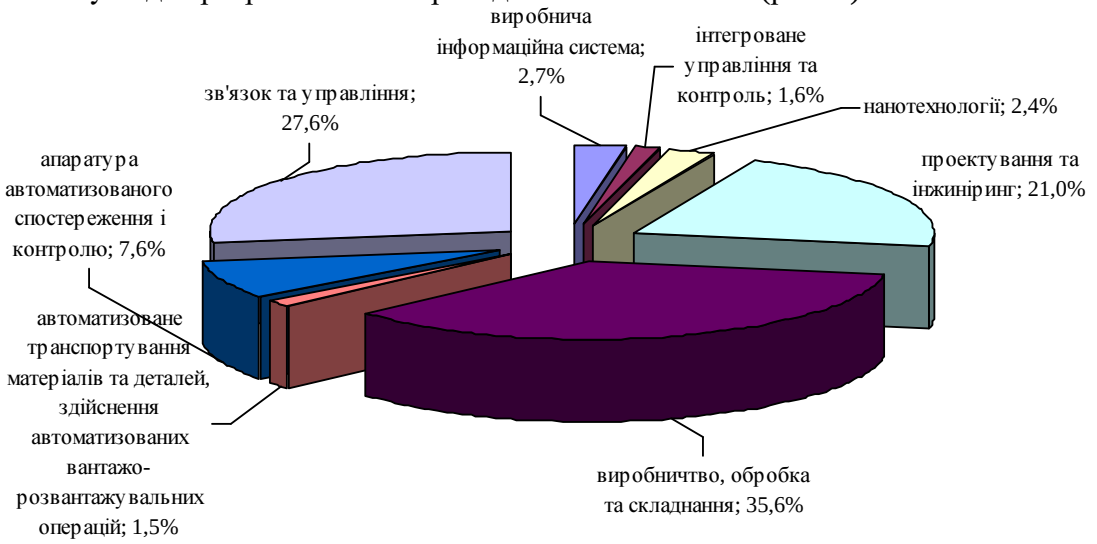


Рис. 3. Розподіл використаних у 2010 році передових виробничих технологій за видами

Принципово важливим для ринку є такий результат впровадження інформаційно-комунікаційних технологій, як делокалізація виробництва, можливість накопичення і зберігання, що обумовлює суттєві обмеження зростання обсягу послуг, пов'язані зі специфікою – збігом виробництва і споживання в часі і просторі, нетранспортабельністю продукту. Нові технології дозволяють передавати послуги на будь-яку відстань і в будь-який час, накопичувати їх і зберігати в закодованому вигляді на матеріальних носіях або в електронній формі. При цьому значно поліпшуються якісні характеристики: споживачі отримують доступ до величезного масиву інформації та послуг високого класу в режимі реального часу, користуються перевагами більш широкого вибору послуг, іншими словами, отримують вищу корисність у розрахунку на одиницю витрат. На основі нових технологій стають реальністю безпосередні контакти на відстані споживачів і виробників таких початково територіально фіксованих послуг, як освіта, медицина, культурно-розважальні, юридичні, страхові, консалтинг тощо. Інтенсивних технологічних змін зазнають не тільки нові, але і традиційні галузі – транспорт, торгівля; буквально перетворюються дуже далекі в минулому від техніки сфери – медицина, фінансові послуги, а також бібліотеки, музеї, театри, естрада, розважальні парки і т. д. [6].

Серед основних тенденцій розвитку інформатизації суспільства, що стосується практично всіх сфер життєдіяльності, включаючи економіку, державне управління, науку, мистецтво, слід відзначити стрімкий розвиток інформаційної мережі Інтернет. Ринок інтернет-послуг вважають найдинамічнішим сегментом телекомунікацій. З 2000 року абонентська база інтернет-провайдерів виросла з 200 тис. до 3,7 млн користувачів (за станом на кінець 2010 року). Пальму першості з надання послуг доступу в Інтернет зберігають оператори фіксованого доступу в мережу. Основні з них – "Воля-кабель" ("ВОЛЯ") і "Фарлеп-інвест" (Vega), а також оператор "Укртелеком", який робить ставку на розвиток дротового та мобільного Інтернету. Але ж сам Інтернет теж є засобом для надання послуг [7].

Електронна комерція виступає важливою складовою електронного бізнесу. Під електронною комерцією розуміються будь-які форми ділової угоди, яка проводиться з допомогою інформаційних мереж. Існують наступні основні напрямки електронної комерції:

– "бізнес – бізнес" (business-to-business, B2B) – цей напрямок включає в себе всі рівні взаємодії між корпоративними клієнтами (підприємствами);

– "бізнес – споживач" (business-to-consumer, B2C) – взаємодія на рівні виробник – кінцевий споживач;

– "споживач-до-споживача" (consumer-to-consumer, C2C) – торгівля між приватними споживачами;

– мобільна торгівля (m-commerce) – закупівля і продаж товарів та послуг через бездротову технологію, тобто кишенькові пристрої типу мобільних телефонів і особистих цифрових помічників.

Підтримуючи базові вимоги до електронної комерції, торговельні компанії завойовують довіру покупців. Покупці знову і знову звертаються в компанії, що надають швидкі, надійні та зручні послуги торгівлі. Такі нові технології, як мобільний зв'язок, дозволяють розробляти унікальні послуги, що залучають покупців до електронної торгівлі. У найближчому майбутньому покупці зможуть знаходити магазини, шукати товари, робити покупки й управляти витратами за допомогою мобільних пристроїв. Чекаючи появи цієї послуги на ринку, торговельні компанії повинні розробляти стратегію мобільної багатоканальної торгівлі, яка включає доставку інформації про продукти в будь-яке місце у будь-який час, на будь-який пристрій. Крім того, розвиток соціальних мереж, мультимедійних додатків web- і мобільної комерції надає торговельним компа-

ніям широкий вибір технологій для взаємодії з клієнтами, адже мобільних користувачів у три рази більше ніж користувачів Інтернету [8].

Компанія Appleton Mayer провела дослідження українського ринку он-лайн торгівлі, згідно з яким протягом останніх 5 років український ринок електронної комерції демонстрував щорічне зростання на рівні 50-60 % незалежно від перманентних економічних коливань. При цьому він, як і раніше, має серйозний потенціал. Наприклад, у Німеччині місткість ринку електронної комерції становить близько $36 млрд. В Україні аналогічний показник становить не більше $400-$500 млн. Крім цього, на ринку існує багато перспективних ніш, які або сильно фрагментовані, або практично не зайняті [9].

B2B електронна комерція – це електронна комерція між компаніями. Такий тип електронної комерції має справу з відносинами між і серед видів комерційної діяльності. Більшість експертів прогнозує, що B2B електронна комерція продовжить поширюватися швидше, ніж B2C. Більш загальні B2B приклади і кращі практичні моделі – IBM, Hewlett Packard, Cisco and Dell. Чимало компаній з B2C (наприклад, Proctor & Gamble) працюють як на B2B, так і на B2C ринках. Нинішній український маркетинг B2B знаходиться в стані рецесії, що обумовлено, з одного боку, швидкою динамікою розвитку B2C, а з другого – кризовим станом нашої економіки, в т. ч. експортерів [10].

Розвиток електронної комерції в Україні не сягає значних масштабів порівняно з іншими країнами, на це впливає ряд негативних факторів: відсутність законодавчої бази, яка б регулювала процес купівлі/продажу он-лайн, здійснення електронних платежів за оплачені товари/послуги та яка б встановлювала прозорі правила гри на ринку (як для продавців, так і для покупців); слаборозвинена національна система електронних платежів; низька ефективність більшості існуючих українських торговельних майданчиків; низький рівень проникнення Інтернету (особливо в регіонах).

Та все ж таки, у багатьох випадках електронна комерція дозволяє скоротити шлях перепродажу продукту від виробника до споживача. Це можливо завдяки використанню Інтернет-технологій, що надають можливість ефективної прямої взаємодії з кінцевим споживачем, тому компанії можуть виконувати роль, яку традиційно виконували проміжні постачальники. Такий спосіб також дозволяє накопичувати інформацію про усі продажі та про усіх клієнтів, що у свою чергу дозволяє здійснити досконалий бізнес-аналіз та маркетингові дослідження. Це є великою перевагою у конкурентній боротьбі [11].

Українська електронна комерція тільки на початку шляху. Криза підкреслила значення інтернет-магазинів для дистрибуції техніки і деяких товарів – продажі в мережі постраждали менше, ніж у традиційному роздробі, за рахунок чого зросла частка онлайнових майданчиків у загальній структурі продажів. В електронній комерції ще є багато вільних ніш і категорій товарів, де не визначилися лідери. Отож, в Україні з її потенціалом є всі можливості для розвитку електронної комерції.

Висновки і пропозиції. Аналіз тенденцій розвитку сфери послуг в Україні дозволив виявити не тільки передумови, але і фактори, які суттєво гальмують її зростання. Перш за все, необхідно відзначити недостатній масштаб операцій та бізнесу для виділення послуги в основний вид діяльності. Саме тому в країні переважає мале підприємництво в цій сфері. По-друге, присутнє надмірне регулювання на ринку послуг з боку держави, що заважає розвитку нормальної конкуренції. Особливо це стосується поштових послуг, зв’язку, залізничних перевезень, а також ускладнення з отриманням ліцензій для здійснення послуг юридичного або аудиторського супроводження бізнесу. Існують також і певні бар’єри для входження на ці ринки нових гравців.

Таким чином, для уникнення монополізації ринку послуг і одночасного забезпечення його урегульованості, необхідно запровадити загальні для всіх гравців на ринку пра-

вила, одним із варіантів яких можуть виступати стандарти. Прояви стандартизації надзвичайно різноманітні. Одним з прикладів стандартизації у сфері послуг є формування стратегії конфігурації, способу виробництва послуги. У цьому сенсі стандартизація має забезпечити всі форми впорядкування й уніфікованості результату послуги, а також процесів і елементів процесів її надання. Як альтернатива стратегії стандартизації розглядається стратегія індивідуалізації, що припускає розмаїтість результатів послуги та її складових частин, гнучкість процесів. У сфері послуг об'єктами стандартизації можуть виступати ресурси і компетенції, автономні та інтегровані процеси.

Список використаних джерел

1. Діяльність підприємств сфери послуг. Статистичний бюлетень. – К.: Державний комітет статистики України, 2011. – 160 с.

2. Кондратьев В. Б. Сфера услуг в постиндустриальной экономике [Электронный ресурс] / В. Б. Кондратьев. – Режим доступа: http://www.perspectivy.info/oykumena/ekdom/sfera_uslug_v_postindustrialnoj_ekonomike_2010-12-21.htm.

3. Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland. 17. Bericht. Kieler Diskussions-beitraege. 310/311. Institut fuer Weltwirtschaft. Kiel, 1998.

4. Аникин Б. А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента / Б. А. Аникин, И. Л. Рудая. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 320 с.

5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2011. – 282 с.

6. Сфера услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.krugosvet.ru/enc/gumanitarnye_nauki/ekonomika_i_pravo/SFERA_USLUG.html?page=0,1.

7. Эволюция рынка интернет-услуг Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://svtele.com/post/2529.

8. Мобильные телефоны – мощный канал продаж [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.prostobiz.ua/biznes/upravlenie_biznesom/stati/mobilnye_telefony_moschnyy_kanal_prodazh.

9. Оборот украинского рынка онлайн-торговли не превышает $500 млн [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ain.ua/2010/10/25/34661.

10. Каким будет B2B маркетинг в 2011? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://b2b-insight.management.com.ua/2011/01/kakym-budet-b2b-marketynh-v-2011/.

11. Електронна комерція [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org.

УДК 330.322

М.К. Коноваленко, канд. техн. наук, доцент
Міжнародний слов'янський університет

О.В. Яковлєва, викладач
Харківський національний університет внутрішніх справ

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТА УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У роботі розглянуті теоретичні та методичні аспекти управління розробкою та реалізацією стратегії підприємства в умовах змін, які спричинені інновацією. Надано покроковий алгоритм розробки стратегії управління інноваційним потенціалом промислового підприємства.

Ключові слова: *стратегія розвитку, інноваційний потенціал підприємства, інновація, стратегічні зміни, стратегія підприємства.*

Постановка проблеми. Успішне функціонування та розвиток підприємств в сучасних економічних умовах потребує відповідного підходу до формування стратегії розвитку та управління інноваційним потенціалом, що в свою чергу передбачає необхідність визначення ролі та значення інноваційного потенціалу в діяльності підприємства. З одного боку, успішно реалізована інновація спроможна підвищити ефективність функціонування підприємства, а з іншого боку, підвищити його конкурентоспроможність на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній науковій літературі сьогодні приділяється багато уваги дослідженню та оцінці потенціалу господарських систем, але більша частина з них присвячена виробничому потенціалу. Це можна пояснити провідною роллю виробничих процесів в умовах старої організаційно-управлінської парадигми. В новій моделі економічного зростання більш актуальними стають питання оцінки саме інноваційного потенціалу, а також визначення його структури та внутрішніх зв'язків.

Необхідність дослідження інноваційного потенціалу промислового підприємства є дуже актуальним науковим завданням, оскільки знання його основних складових та ступеня їх розвитку визначає майбутні напрями розвитку діяльності підприємства.

Необхідно відзначити, що в сучасній науковій літературі приділяється достатньо уваги проблемам стратегічного розвитку підприємства. Так, питанням розробки та реалізації стратегії, а також її ресурсного забезпечення присвячені роботи таких учених, як: І. Ансофф, А. Стрікленд, Г. Мінцберг, М. Портер, В.Р. Веснін, В.Н. Родіонова, В.Д. Маркова, Л.Г. Зайцев, О.С., Парахіна, Е.А. Уткін та ряд інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Інновації на підприємстві реалізуються через здійснення інноваційної політики, яка крім інноваційних цілей включає вирішення питань управління підприємством в умовах швидких стратегічних змін, які спричинені інноваціями.

Реалізація процесу управління інноваціями на підприємстві потребує цілеспрямованого управлінського діяння, яке дозволяє досягти поставленої мети в умовах високого конкурентного тиску.

Проте завдання по управлінню підприємством в умовах стратегічних інноваційних змін є новим та недостатньо вивченим для більшості господарських суб'єктів. У зв'язку з цим, на нашу думку, невід'ємною умовою для ефективної розробки та реалізації стратегічних змін є підвищення наукової обґрунтованості необхідного рівня реалізації управлінського впливу на інноваційний процес. Саме це й обумовлює необхідність опрацювання теоретичних та методичних аспектів управління підприємством в умовах стратегічних змін, які сьогодні викликають інновації.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є розгляд основних теоретичних та методичних підходів до управління розробкою та реалізацією стратегії промислового підприємства в умовах стратегічних змін, які зумовлюються інноваціями.

Питання, пов'язані з інноваційним потенціалом підприємства як джерела розвитку підприємства та стратегічних змін, а також питання стратегій інноваційного розвитку привернули увагу таких учених: Й. Шумпетера, П. Дойля, Б. Санто, Дж. Мартіно, Р. Каплана, Д. Нортона, В.М. Архипова, Є.М. Бухвальда, В.Є. Кантора, Е.В. Попова, О.П. Коробейнікова, Г.І. Жиц, І.А. Аренкова, Д.І. Кокурина, А.А. Трифілова, П.Н. Завліна та інших.

Виклад основного матеріалу. Окремі концептуальні положення автори статті взяли за основу свого дослідження. Але, незважаючи на велику кількість наукових досліджень у цій галузі, питання управління розробкою та реалізацією стратегії підприємства в умовах стратегічних змін, які викликані інноваціями, залишаються маловивченими.

Серед великої кількості визначень дефініції "стратегія розвитку підприємства", більшість учених визначають її як усвідомлену та продуману сукупність норм та правил, які лежать в основі розробки та прийняття стратегічних рішень, що впливають на майбутній стан підприємства. В цій роботі ми будемо розглядати стратегію як загальний напрям, засіб, набір принципів та правил управління, керуючись якими можна забезпечити досягнення стійких конкурентних позицій та інших головних цілей підприємства, виходячи з його реальних можливостей. Основне завдання стратегії підприємства полягає у створенні конкурентної переваги, зниженні негативного впливу зовнішнього середовища, забезпеченні доходу, урівноваженості зовнішніх потреб та внутрішніх можливостей.

Стратегія підприємства дозволяє сконцентруватися на проблемах першочергової складності та відкинути другорядні; визначити та скоординувати дії з реалізації місії та основних цілей, шляхи їх перевтілення в якісно новий стан, а також порядок використання необхідних для цього ресурсів. Вона являє собою фундамент практичної діяльності підприємства, координації його окремих напрямів, а також процесу адаптації підприємства до зовнішнього середовища. Вона повинна забезпечувати підприємству міцні конкурентні переваги в тих сферах, які мають високий потенціал для успіху.

Єдиного стандарту розробки стратегії розвитку підприємства на сьогодні ще нема. Тому ця проблема має свою актуальність. Проблему підходів до розробки стратегії підіймають у своїх роботах такі вчені, як В.Р. Веснін, Б. Ричардсон, Р. Ричардсон, Г. Міцберг [1; 5; 6]. Вони пропонують різноманітні підходи до розробки стратегії розвитку підприємства, класифікують їх за різними ознаками: суб'єкт процесу розробки, ступінь його участі, час, кінцевий вираз результату та ряд інших. Цей вибір повинен бути чітким та адекватним, спроможним забезпечити ефективність стратегії, що розробляється, а також бути відносно економічним.

Автори роботи стратегічне планування визначають як процес виробки та конкретизації стратегії розвитку підприємства у формі стратегічного плану. При цьому основною метою цього планування є моделювання майбутнього успішного розвитку підприємства протягом усього періоду стратегії, що розробляється.

Сьогодні вченими пропонується багато різних моделей розробки стратегії. Але усі вони так чи інакше спираються на одну з трьох класичних моделей.

Модель Гарвардської школи бізнесу заснована на широко відомій процедурі SWOT-аналізу. Відповідно до цієї моделі процес розробки стратегії в загальному вигляді можна уявити як якусь точку перетину виявлених можливостей та загроз зовнішнього середовища. А також сильних та слабких сторін ресурсного потенціалу підприємства.

Модель, яку запропонував І.Ансофф, використовує подібну логіку, але й має цілий ряд суттєвих відмінностей. Так, замість явно виражених цілей керівництва Гарвардсь-

кої моделі Ансофф використовує поняття формалізованих цілей. Друга відмінність полягає в тому, що розробку стратегії на кожному етапі можна представити у вигляді формалізованого процесу, доведеного до блок-схеми.

Реакцією на зовнішні сигнали в цій моделі є визначення цілей розвитку підприємства. При цьому відповідно до початку установлених цілей оцінюється ресурсний потенціал підприємства. Ціллю такого аналізу є виявлення можливостей для прийняття основних стратегічних рішень. Важливим в цій моделі стратегічного планування є наявність зворотного зв'язку, який забезпечує інтерактивність процедури розробки стратегічного плану.

Третя "класична" модель запропонована Г. Стейнером [5]. Цю модель можна розглянути як спробу об'єднати дві вищезазначені моделі. Так, у ній присутні практично усі елементи Гарвардської моделі, але вводиться жорстка послідовність етапів розробки стратегії та деталізація дій та результатів.

Важливо розуміти, що розробка стратегії розвитку підприємства, як і будь-яка діяльність у бізнесі, тісно пов'язана з поняттям ризику. Ризик економічного суб'єкта являє собою невизначеність його економічних результатів у майбутньому, які обумовлюють невизначеність самого майбутнього.

При розробці стратегії вже на стадії визначення цілей важливо розуміти присутність ризику та його допустимий рівень. Цей рівень повинен бути заданий набором оціночних критеріїв та межами їх відхилень. Стратегія вважається реалізованою, якщо досягається раніше визначення відхилення від оцінюючих критеріїв. Стратегічний аналіз ризиків проводять за трьома основними критеріями: ризики стратегічних зон господарювання, конкретного підприємства, конкурентного продукту, стратегії, проекту.

Проводити такий аналіз слід за принципом "від більшого до меншого", тобто починати з аналізу ризику стратегічних зон господарювання, а в останню чергу розглядати ризики конкретних продуктів, стратегій, проектів.

Таким чином, стратегічний аналіз ризиків на підприємстві може бути виконано за різними схемами з різним рівнем глибини його проведення. Характер стратегічного аналізу, вибір методів його проведення і ступень його глибини залежать від цілої низку факторів, основними з яких є ставлення до ризиків суб'єктів ризику, рівень прийнятого ризику та фінансові можливості об'єкта ризику.

Стратегічне управління інноваціями – це один із складових елементів інноваційного менеджменту, який вирішує питання планування, організації, мотивації та контролю інноваційних процесів. Воно містить у собі ситуаційний аналіз та прогноз впливу всього діапазону виробничих та підприємницьких факторів успіху як внутрішніх, так і зовнішніх.

З тієї причини, що сучасна інновація визначає напрямок розвитку підприємства, важливість інноваційних стратегій є дуже великою. Цей вид стратегії дає конкурентні переваги за рахунок створення принципово нових продуктів та технологій, або задоволення існуючих потреб новим засобом.

У стратегічному управлінні інноваціями на першому плані стоять реальні факти та потенціальні можливості, які підприємство повинно прийняти до уваги для успішного розвитку у майбутньому.

Враховуючи індивідуальні характеристики кожного конкретного підприємства, можна стверджувати, що не існує єдиної універсальної моделі інноваційної стратегії, рівно як універсального стратегічного управління на всіх підприємствах. Зміст стратегічного управління інноваційним процесом має унікальний конкретний вираз на кожному з підприємств.

Вибір інноваційної стратегії залежить від багатьох факторів. До них належить: ринкова позиція фірми, динаміка її змін, виробничий та технологічний потенціал підпри-

ємства, продукт, який виробляється, та ряд інших. Крім того, в процесі розробки інноваційної стратегії необхідно враховувати існуючі ризики.

Тобто, стратегічне управління є видом управління підприємством, який спирається на науковий потенціал як основу та орієнтує інноваційну діяльність на запити споживачів. Стратегічне управління дозволяє підприємству гнучко реагувати, відповідати потребам конкуренції, добиватися конкурентних преваг, що веде до довгострокової конкурентоспроможності та стійкості.

У науковій практиці виділяють дві стратегічні альтернативи: захисну та наступальну.

У рамках захисної інноваційної стратегії існує два напрями:

- рішення відносно підтримки життєвого циклу продукції, яка випускається сьогодні на підприємстві;
- обґрунтування та розробка системи доходів для довгострокового ведення конкурентної боротьби.

Наступальна інноваційна стратегія пов'язана з розробкою нових технологічних рішень для реалізації стратегії зростання у формі проникнення до ринку або диверсифікація.

На нашу думку, справедливим буде твердження, що в сучасних умовах захисна та наступальна інноваційна стратегія рівнозначні, тому що своєчасна заміна продукції дозволяють підприємству тримати свої позиції на ринку. Крім того, ці стратегії можна використовувати одночасно, в сполученні одна з одною.

Розробка інноваційної стратегії є одним з найбільш важливих завдань в управлінні інноваційними процесами на підприємстві. Вона дозволяє розкрити цілі інноваційної діяльності, обґрунтувати та визначити засоби для їх досягнення.

У загальному вигляді процес розробки інноваційної стратегії можна представити як послідовний рух від стратегічного діагнозу до стратегічного контролю з цілою низкою проміжних етапів.

Перший етап розробки інноваційної стратегії повинен включати в себе комплексний аналіз елементів виробничої та інноваційної системи, а також виявлення ресурсних потреб. Результатом такого аналізу є вияв інноваційних проблем. Виявлені в результаті аналізу проблеми є основою формування інноваційних програм підприємства. Вони втілюються в основні напрями його інноваційного розвитку.

Вибір інноваційної стратегії розвитку підприємства визначається інноваційним потенціалом підприємства, в тому числі рівнем інноваційного розвитку виробництва, що являє собою можливість оновлення продукції, технологій та виробництва.

Другим етапом розробки інноваційної стратегії є прогноз перспективних напрямів інноваційного розвитку підприємства. Він повинен виявити усі існуючі характеристики розвитку підприємства упродовж запланованого періоду. Одночасно необхідно проаналізувати тенденції розвитку галузі та життєвий цикл інновації. На основі цього визначається технологічний розрив, а також ті фактори, які будуть впливати на технологічний розвиток підприємства.

Результатів таких досліджень вже достатньо для вибору конкретного типу стратегії, яка найбільш сприятлива для інноваційного розвитку підприємства. Але кінцеве рішення про використання інноваційної стратегії доцільно приймати тільки після ретельної оцінки та взаємозв'язки усіх факторів зовнішнього середовища, які впливають на економічну стійкість підприємства.

У зв'язку з цим важливим є складання комплексного та адекватного прогнозу зовнішньої соціально-економічної та політичної ситуації.

На сучасному підприємстві сьогодні виникає така ситуація, коли керівництво більшу частину часу присвячує вирішенню поточних завдань, а не рішенню завдань стратегічного менеджменту.

Тому, на наш погляд, було б важливо створювати та використовувати на підприємстві дворівневу систему управління, відповідно до якої один з керівників займався би стратегічними питаннями, а другий – поточними.

Під управлінням керівника, який займається поточними питаннями, повинні бути підрозділи, які мають стабільний економічний стан та дохід. Підрозділи, які займаються інноваційною діяльністю та розвитком окремих стратегічних зон господарювання, повинні знаходитись у підпорядкуванні керівника зі стратегічного менеджменту. Тобто, на підприємстві формується подвійна структура управління з виділенням конкретного управлінського потенціалу як на поточні, так і на стратегічні завдання.

Крім організаційних аспектів, необхідно пам'ятати і про вимоги до розробки ефективної стратегії. По-перше, необхідно мати чітко сформульовані стратегічні цілі. Це дозволить починати розробку будь-якої стратегії. По-друге, важливо забезпечити "маркетингове" мислення робітників підприємства, з огляду на важливу роль людського капіталу в стратегічній ефективності підприємства. По-третє, при розробці інноваційної стратегії необхідно закласти в ній достатній рівень гнучкості для захисту поточних позицій підприємства. Далі вимоги допомагають сформувати стратегію, націлену на ефективність, але сама ефективність стратегії буде залежати від рівня гнучкості системи управління реалізації стратегії.

Треба пам'ятати, що безперервна адаптація стратегії до зовнішніх та внутрішніх змін є практично неможливою з огляду на її дорожнечу. Зважаючи на цей факт, менеджмент повинен брати до уваги деяку недосконалість стратегії та проводити її оновлення або перегляд на постійній основі, а також у випадку кардинальних змін у зовнішньому середовищі підприємства. Основою для її корекції будуть дані, які отримані за допомогою зворотного зв'язку – стратегічного контролю.

Система стратегічного контролю включає три етапи.

На першому етапі виявляються показники, за якими робиться оцінка ефективності інноваційної стратегії. Другий етап пов'язаний зі створенням системи моніторингу параметрів, що контролюються. На заключному етапі процесу стратегічного контролю порівнюється реальний стан параметрів контролю з очікуваними значеннями, а також оцінюються результати цього порівняння та приймаються рішення про необхідність корекції стратегії. Менеджмент підприємства повинен мати чітку позицію щодо місця та ролі системи контролю в процесі розробки та реалізації інноваційної стратегії, що забезпечить успіх у вирішенні завдань стратегічного управління.

Об'єктом формування інноваційної стратегії підприємства, її основою є інноваційний потенціал. Незважаючи на часте використання цієї дефініції в науковій літературі, на сьогодні немає однозначного тлумачення цього поняття та не виділені його істотні характеристики. Причиною цього є відсутність загальноприйнятої точки зору на цю дефініцію та її природу.

Аналізуючи визначення поняття "інноваційний потенціал" у різних авторів, можна виділити загальноприйняті ознаки та визначити інноваційний потенціал підприємства як спроможність та готовність його ефективно здійснювати інноваційну діяльність.

З одного боку, готовність та спроможність є характеристиками ресурсної бази підприємства. У зв'язку з цим під інноваційним потенціалом можна розуміти ресурси, які підприємство може направляти на якісні перевтілення у своєму розвитку.

З другого боку, інноваційний потенціал не просто показник, який робить опис стану системи, але ще й показує спроможність підприємства до адаптації та самостійної зміни з метою задоволення виникаючих та існуючих потреб на якісно новому рівні. Для пояснення сутності категорії інноваційного потенціалу розглянемо його структуру за допомогою трьох складових: ресурсної, внутрішньої та результативної (рисунок).

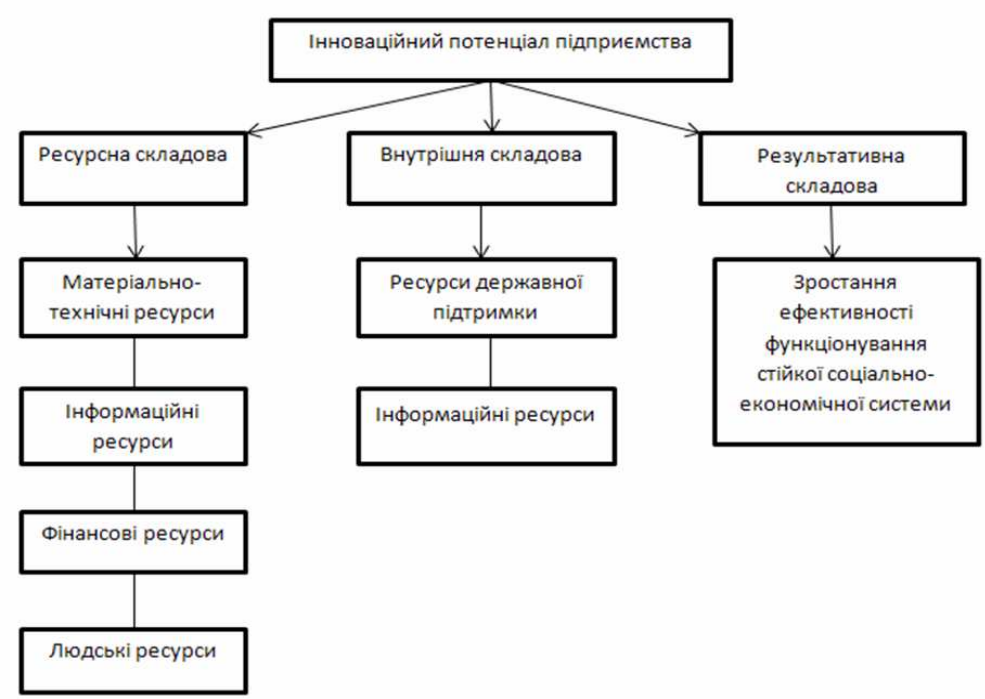


Рис. Структурна схема інноваційного потенціалу підприємства

Ресурсна складова є вихідним моментом у формуванні інноваційного потенціалу. Вона містить у собі такі елементи: матеріально-технічні, фінансові, інформаційні, людські та інші види ресурсів.

Внутрішня складова – це “важіль”, який забезпечує дієздатність та ефективність функціонування усіх попередніх елементів. Вона відображає здатність системи залучати ресурси для створення та розповсюдження інноваційного продукту на засадах комерційної ефективності. Результативна складова виступає цілісною характеристикою всього інноваційного процесу на підприємстві. У своїй сутності вона є відображенням кінцевого результату реалізації наявних можливостей.

Важливим моментом у роботі з інноваційним потенціалом підприємства є визначення та вибір методики його оцінки. Можна запропонувати метод, який, на наш погляд, є адекватним при моделюванні гнучкого інноваційного розвитку підприємства і оцінює здатність підприємства до освоєння нових виробів з обліком внутрішніх та зовнішніх факторів. Основним показником, який характеризує в числовому вираженні здатність підприємства до випуску інноваційних продуктів, може бути коефіцієнт інноваційного відновлення в умовах ринку. Цей коефіцієнт являє собою відношення часу освоєння виробу для серійного виробництва, тобто тривалість перших стадій життєвого циклу інновацій до загального часу виробництва і реалізації продукту. Метод визначення коефіцієнтів інноваційного відновлення дозволяє, з одного боку, сформувати масив вихідних даних для його обчислення, а з другого – розрахувати кількість оновлених виробів. Це є науковим обґрунтуванням для процесу прогнозування освоєння інноваційної продукції, завдяки чому підприємство одержує можливість створювати оптимальний план відновлення продукції. Визначення коефіцієнта інноваційного відновлення дасть можливість підприємству розробити внутрішній інструмент для формування і вибору інноваційної стратегії.

Необхідно відзначити, що сьогодні одним з ключових моментів у галузі розвитку інноваційного потенціалу є спроможність керівництва мобілізувати усі наявні ресурси на реалізацію інноваційного проекту.

Необхідно пам'ятати, що окрім наявності ресурсів важлива ще спроможність до їх використання. Ця готовність разом з баченням перспектив реалізації інноваційного проекту, а також ресурсами підприємства є інноваційною можливістю.

На нашу думку, однією з найважливіших задач дослідження інноваційного потенціалу фірми є максимізація результатів функціонування підприємства за рахунок раціонального використання його ресурсів у конкретних ринкових умовах. Своєчасна та адекватна ідентифікація спроможності підприємства до стратегічних змін, а також зовнішніх можливостей сприяє правильному вибору подальшого напрямку розвитку.

У зв'язку з вищезазначеним можна стверджувати, що розвиток інноваційного потенціалу одночасно зі своєчасною та адекватною його діагностикою мають велике значення для інноваційного розвитку підприємства.

Вихідним моментом при розробці стратегії розвитку інноваційного потенціалу підприємства є діагностика та визначення поточного стану інноваційних можливостей та здібностей підприємства.

Ідентифікація відповідності інноваційних здібностей можливостям дозволяє зробити конкретні висновки, наприклад, дати рекомендації по напрямам розробки стратегії розвитку та використання інноваційного потенціалу.

Принципову схему розробки стратегії управління інноваційним потенціалом підприємства можна представити у вигляді покрокового алгоритму:

Крок 1. Комплексний аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища.

Крок 2. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства.

Крок 3. Бенчмаркінг інноваційного потенціалу.

Крок 4. Вибір стратегії розвитку інноваційного потенціалу.

Крок 5. Планування розподілу та використання ресурсів.

Крок 6. Моніторинг та контроль стану інноваційного потенціалу підприємства.

Висновки і пропозиції.. Таким чином, можна зробити висновок, що науково обґрунтований та методично розроблений механізм розробки стратегії управління інноваційним потенціалом промислового підприємства дозволяє менеджменту цього підприємства ефективно працювати у сфері стратегічного планування та своєчасно коректувати стратегію в разі якихось змін у зовнішньому середовищі.

Список використаних джерел

1. Веснин В. Р. Корпоративное управление / В. Р. Веснин. – М.: МГИУ, 2008. – 153 с.
2. Грузинов В. П. Экономика предприятия и предпринимательство / В. П. Грузинов. – М.: СОФИТ, 1994. – 496 с.
3. Жарковская Е. П. Антикризисное управление / Е. П. Жарковская, Б. Е. Бродский. – М.: Омега-Л, 2011. – 467 с.
4. Ильин А. И. Планирование на предприятии: учебное пособие / А. И. Ильин. – Минск: Новое здание, 2000. – 365 с.
5. Минцберг Г. Школы стратегий. Стратегическое сафари / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел. – СПб.: Питер, 2001. – 336 с.
6. Степанова Г. Н. Стратегический менеджмент. Планирование на предприятие: учебное пособие / Г. Н. Степанова. – М.: МГУП, 2001. – 136 с.
7. Уткин Э. А. Антикризисное управление / Э. А. Уткин. – М.: ЭКМОС, 1997. – 400 с.
8. Ямалов И. У. Моделирование процессов управления и принятия решений в условиях чрезвычайных ситуаций / И. У. Ямалов. – М.: Бином, 2010. – 288 с.

УДК 314.18

Л.Б. Костровець, канд. держ. упр., доцент
Донецький державний університет управління

ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ ДЕМОГРАФІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ДО 2015 РОКУ

У статті визначені основні положення Концепції демографічного розвитку України до 2015 року, розглянуто стан демографічної ситуації і зроблено висновок, яким чином можливо досягнути визначених цілей державної демографічної політики.

Постановка проблеми. Демографічний чинник є одним із визначальних для забезпечення стабільного й безпечного розвитку держави, а проблеми оптимального демографічного розвитку слід розглядати як першочергові інтереси держави, як фактор і водночас як результат її функціонування. Від демографічних характеристик працездатного населення і показників демографічного розвитку залежить розвиток трудового потенціалу і, як результат, величина сукупного національного доходу. Розглянувши комплекс проблем щодо соціально-демографічної ситуації, їх рішення можливе за допомогою концепції.

Подолання демографічної кризи і досягнення сталого демографічного розвитку, нормалізація відтворення населення є тривалим і складним процесом. При цьому зміст реального виходу з демографічної кризи полягає не стільки в подоланні депопуляції, скільки у підвищенні якості населення, збереженні та відтворенні його життєвого і трудового потенціалу. Подолання кризових проявів найгостріших проблем демографічного розвитку на сьогодні є найактуальнішим завданням українського суспільства, вирішення якого потребує цілеспрямованого комплексного державного впливу на відповідні процеси.

Аналіз останніх досліджень і пуллікацій. Демографічний потенціал є рушійною силою й основою при визначені пріоритетних напрямків подальшого розвитку країни. Тому цілком логічним є зростання інтересу до дослідження проблематики демографічних процесів серед науковців, таких як: С. Вовканич, Б. Данилишин, С. Бандур, Т. Заяць, Х. Копистянська, В. Куценко, Л. Ноджак, С. Мельник. Актуальність розробки науково обґрунтованої стратегії демографічного розвитку, відповідних заходів і механізмів її реалізації зумовлена необхідністю пом’якшення наслідків демографічної кризи, усунення загроз національній безпеці України у соціально-економічній сфері.

Метою статті є дослідження впливу демографічних процесів на стан України й визначення основних важелів державного регулювання цими процесами в контексті Концепції демографічного розвитку до 2015 року.

Виклад основного матеріалу. Одним з визначальних чинників для забезпечення стабільного, ефективного та інноваційного розвитку держави є демографічна ситуація в країни. Вирішення проблеми оптимального демографічного розвитку в Україні слід розглядати як першочергове завдання держави, як фактор і водночас як результат її функціонування [1]. Сучасна демографічна ситуація в Україні створює реальну загрозу національним інтересам і безпеці. За останні 10 років чисельність населення України зменшилась майже на 4,5 млн, і це при тому, що в Україні не було ні війн, ні збройних конфліктів, ні масових епідемій. Якщо в 1991 р. народжуваність перевищувала смертність, то у 2008 р. в Україні померло на 244 тис. більше ніж народилось. За останніми даними Державного комітету статистики України, за січень 2011 року вже померло майже на 20 тис. осіб більше ніж народилося, тобто якщо динаміка не зміниться, то в кінці 2011 року можна цілком очікувати природне скорочення населення – 240 тис. осіб. Таким чином, можна вважати, що до 2026 р. чисельність населення України може зменшитись ще на 5-8 млн [2].

Світова практика переконує, що демографічні процеси за будь-яких умов потребують регулювання з боку держави. Необхідність управління демографічним розвитком обумовлюється, по-перше, необхідністю задоволення суспільної потреби у відтворенні населення та його розміщення на території в масштабах і пропорціях, які б відповідали перспективам соціально-економічного розвитку; по-друге, тим, що демографічні процеси та їх об'єктивні суспільно-економічні детермінанти пов'язані безпосередньо через сферу суспільної та індивідуальної свідомості, що виявляється в умовах життєдіяльності і впливає на демографічну поведінку людей. Роль управління зводиться у цьому разі до зменшення можливого розходження між метою індивідуальної демографічної поведінки і метою демографічного розвитку загалом; по-третє, тим, що цілеспрямованості впливу потребують ситуаційні вияви тенденцій демографічних процесів – як на національному, так і на регіональному рівнях. Управління демографічним розвитком здійснюється за допомогою демографічної політики [3].

Відповідно до концепції демографічного розвитку України до 2015 року, демографічна спрямованість має стати одним з головних пріоритетів дій українського керівництва. Зміст реального виходу з демографічної кризи полягає не стільки в подолані депопуляції, скільки у підвищенні якісних характеристик населення, збереженні та відтворенні його життєвого і трудового потенціалу, зокрема інтелектуального [4]. У концепції демографічного розвитку України до 2015 року наголошується, що базовим положенням є трактування демографічної політики не як складової соціально-економічної політики, а як її особливої спрямованості, демографічної орієнтації. Концепція являє собою систему ідей та поглядів, що має визначати межі правового та ідеологічного простору, у рамках якого формуватимуться стратегічні пріоритети та програмні документи з питань народжуваності, підтримки сім'ї, здоров'я, тривалості життя, міграції та інших напрямів державного регулювання демографічного розвитку. І тому необхідно розробляти на основі Концепції демографічного розвитку України до 2015 року проект стратегії демографічного розвитку України, який містить завдання та механізми їх реалізації за такими пріоритетними напрямами демографічної політики:

1. Народжуваність та розвиток сім'ї.
2. Поліпшення стану здоров'я, зниження смертності та продовження тривалості життя.
3. Регулювання міграційних процесів.
4. Подолання негативних наслідків старіння населення [5].

Основним інструментом реалізації концепції є державна підтримка сім'ї, що є тим ядром, навколо якого формується вся система заходів демографічної політики. Вона передбачає створення умов для посилення впливу на демографічні процеси засобами "просімейного" реформування усіх сфер суспільного життя і повинна набути статусу національної. Реалізація концепції демографічної політики має галузеву специфіку й органічно поєднана з такими загальнодержавними механізмами, як економічне регулювання, соціальне партнерство тощо. Державна політика щодо соціальної інфраструктури має бути спрямована на створення необхідних умов для збереження і зміцнення репродуктивного здоров'я населення, формування і стимулювання здорового способу життя, вирішення проблем гігієни і безпеки праці, підтримки молоді, захисту інвалідів і людей похилого віку, забезпечення розвитку освіти, культури, відпочинку [6].

Враховуючи складність і специфіку демографічних проблем, перспективи соціального та економічного розвитку України, реалізація частини концептуальних напрямів демографічної політики буде проводитися поетапно, а частини – впродовж усього десятиріччя. Періодизацію здійснено відповідно до Концепції демографічного розвитку до 2015 року. Перший етап (2005-2009 роки) і другий етап (2010-2015 роки), в якому необхідно забезпечити:

1. Вирішення на програмно-цільовій основі завдань державного і місцевого рівня щодо відновлення демографічного потенціалу.

2. Забезпечення ефективної зайнятості, підвищення рівня оплати праці із врахуванням демографічних чинників при її реформуванні.

3. Запровадження системи оподаткування доходів не окремої особи, а сім'ї (включаючи осіб, що перебувають під опікою).

4. Поетапне розширення видів та збільшення асигнувань на кредитування під демографічні цілі – на період навчання, перекваліфікації, відпустки по догляду за дитиною та хворими, у зв'язку зі зміною місця проживання, а також для лікування, оздоровлення тощо.

5. Розробка та запровадження спеціальної програми будівництва муніципального житла для соціально вразливих верств населення.

6. Створення єдиного соціального законодавства відповідно до принципів і норм міжнародного права.

7. Забезпечення вільного доступу до якісного дошкільного виховання дітей.

8. Залучення приватного сектору медичних та соціальних послуг до реалізації державних і муніципальних програм на конкурсних засадах.

9. Запровадження загальнообов'язкового медичного страхування.

10. Розробка механізмів переважного розміщення іммігрантів у сільській місцевості та у малонаселених регіонах.

А також напрямами діяльності впродовж 2005-2015 років є:

1. Удосконалення законодавчої та нормативно-правової бази з усіх напрямів державної демографічної політики, приведення їх у відповідність з нормами міжнародного права.

2. Підвищення ефективності заходів активної державної політики зайнятості, включаючи працевлаштування за кордоном та інтеграцію іммігрантів.

3. Сприяння розвитку та задоволенню потреб у кредитуванні сімейного підприємництва, фермерства на засадах доступної процентної ставки, пільгового її зниження залежно від кількості дітей у сім'ї.

4. Стимулювання інвестицій у створення сучасної виробничої інфраструктури для обслуговування селянських господарств та підвищення їх ефективності, а також у докорінну перебудову соціальної інфраструктури села з метою поліпшення вікової структури сільського населення та посилення шлюбно-сімейних орієнтацій.

5. Збільшення обсягів та розширення можливостей житлового кредитування, передусім пільгового кредитування молодіжного житлового будівництва, надання кредитів молодим сім'ям з дітьми для облаштування побуту.

6. Створення інфраструктури з надання послуг сім'ям по догляду за дітьми, хворими, немічними тощо, консультацій з питань шлюбу та сім'ї, культурних центрів організації дозвілля і відпочинку сімей.

7. Розвиток сімейних форм виховання дітей-сиріт та дітей, які залишились без батьківського піклування, розробка заходів та механізмів вирішення проблеми соціального сирітства.

8. Посилення контролю та відповідальності у сфері дотримання законодавчо встановлених норм безпеки праці, поліпшення умов праці жінок, захисту виробничого середовища, ергономічних вимог до облаштування робочих місць.

9. Забезпечення стабільного фінансування закладів соціальної інфраструктури і підвищення ефективності їх використання, відповідності обсягів фінансування структурі і рівню державних соціальних стандартів і гарантій при одночасному реформуванні системи управління галузями соціальної сфери та впровадженні ефективних соціальних технологій.

10. Розвиток соціального страхування на принципах заохочення застрахованих осіб і роботодавців за відсутність страхових випадків.

11. Розробка та реалізація заходів щодо відновлення репродуктивного здоров'я населення, передусім жінок.

12. Забезпечення ефективної профілактики поширення інфекційних захворювань, передусім туберкульозу та ВІЛ/СНІДу, забезпечення повної та ефективної імунізації дітей та підлітків.

13. Відновлення практики обов'язкових періодичних медичних оглядів, масової санітарно-гігієнічної освіти населення.

14. Підвищення якості питної води, впровадження системи оперативного та ефективного контролю за якістю харчових продуктів.

15. Організація надання кваліфікованої медичної допомоги літнім громадянам, які проживають у сільській місцевості, силами сімейних лікарів, дільничних терапевтів та виїзних спеціалізованих діагностичних, консультаційних і стоматологічних бригад.

16. Зміцнення матеріально-технічної бази спеціалізованих закладів для літніх людей та інвалідів, виділення земельних ділянок і надання допомоги у веденні підсобного господарства, поширення практики організації сезонних (на зимовий період) інтернатів для осіб похилого віку.

17. Використання механізмів соціального партнерства через внесення зобов'язань з питань забезпечення підвищення рівня та якості життя населення, відтворення і розвитку трудового потенціалу, інших аспектів демографічної політики до угод усіх рівнів, що укладаються між органами державної влади, організаціями роботодавців та об'єднаннями профспілок.

18. Стимулювання створення неурядових організацій (громадських, благодійних, органів самоорганізації населення тощо), діяльність яких спрямована на розв'язання проблем демографічного розвитку, зокрема на регіональному рівні, координації та сприяння цій діяльності з боку органів державної влади та місцевого самоврядування, підтримки і розвитку місцевих ініціатив у цій сфері.

19. Забезпечення наукового супроводження державної демографічної політики, формування державної програми проведення комплексних, фундаментальних демографічних досліджень.

20. Створення системи моніторингу соціально-демографічної ситуації, реалізації заходів демографічної політики та відповідних, пов'язаними з ними державних цільових програм, їх впливу на демографічну ситуацію в регіонах і країні в цілому, інформаційного забезпечення демографічних досліджень, передусім щодо репродуктивної поведінки населення та трудових міграцій [7].

Отже, механізм реалізації демографічної політики має бути зорієнтованим на ринкові важелі ресурсного й організаційного забезпечення, передбачати фінансування загальних і спеціальних програм за умов поєднання коштів державних, регіональних, місцевих бюджетів, суб'єктів господарювання, а також приватних, благодійних і страхових фондів. Надзвичайно важливою є формування об'єктивної суспільної оцінки демографічних процесів. Необхідно налагодити систематичне їх висвітлення у засобах масової інформації з коментарем провідних учених-демографів. Це дасть змогу позбавитися тенденційності, політичної забарвленості і водночас сприятиме становленню необхідних настанов – репродуктивних, вітальних, міграційних.

Висновки. Аналіз наявної в Україні демографічної ситуації та ефективності соціально-демографічної політики свідчить, що необхідно конкретизувати державні заходи, здійснити перехід від адаптивної до активної демографічної політики, яка впливає на основні чинники несприятливої демографічної ситуації в країні: економічні, соціальні тощо. Пріоритетами нової соціально-демографічної політики України, а також державної політики у суміжних сферах, мають стати такі завдання: зміщення фокусу соціаль-

но-демографічної політики з прямого стимулювання народжуваності до непрямих засобів впливу; формування концепції податкового та пільгового стимулювання для підтримки сімей з дітьми; розроблення та впровадження чіткої міграційної політики, спрямованої на формування бажаного культурно-етнічного складу іммігрантів, набуття ними легального статусу, стимулювання освітньої міграції;

формування державної політики, спрямованої на пропагування соціальних цінностей: інституту сім'ї, здорового способу життя тощо; реформування системи соціального захисту та соціального забезпечення заміною великої частини пільг інструментами адресної соціальної підтримки; реформування системи охорони здоров'я через розробку універсального пакета медичного обслуговування та системи платних послуг, а також запровадження інституту обов'язкового медичного страхування.

Для реалізації цих завдань, необхідна узгоджена діяльність центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, активізація інституту громадянського суспільства, залучення приватних структур, що може бути здійснено лише в межах реалізації комплексної державної програми. Усі ці завдання необхідно вирішувати вже протягом найближчого часу, інакше гострі суспільні проблеми заганятимуться у глухий кут, а їхнє розв'язання ставатиме дедалі важчим. Таким чином, існує гостра потреба у розробці, затвердженні та виконанні протягом 2011-2015 років Загальнодержавної соціальної Концепції державного розвитку України.

Список використаних джерел

1. Біляцький С. Демографія – найголовніший чинник майбуття / С. Біляцький, А. Хахлюк // Україна: аспекти праці. – 2001. – № 5. – С. 45-49.

2. Піщуліна О. М. Основні напрями реформування державної політики регулювання ринку праці та управління трудовими ресурсами в Україні / О. М. Піщуліна // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 2 (11). – С. 175-184.

3. Данюк В. М. Управління трудовими ресурсами / В. М. Данюк, А. М. Колот. – К., 1995. – С. 45.

4. Вовканич С. Розвиток інтелектуального потенціалу та зовнішньоміграційні процеси / С. Вовканич, Х. Копистянська, Л. Ноджак //Регіональна економіка. – 2004. – № 2. – С. 23-35.

5. Пастернак-Таранушенко Г. Демографічна складова економічної безпеки / Г. Пастернак-Таранушенко // Вісник Академії наук України. – 2005. – № 11-12. – С. 23.

6. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи / [С. І. Бандур, Т. А. Заяць, В. І. Куценко та ін.]; за заг. ред. Б. М. Данилишина. – [2-ге вид.]. – Черкаси: Брама-Україна, 2006. – 620 с.

7. Концепція демографічного розвитку України на 2005-2015 рр. // Демографія та соціальна економіка. – 2005. – № 1. – С. 5-22.

УДК 378.145(147)

С.Д. Цибуля, канд. техн. наук
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

КОМПЕТЕНТНІСНИЙ ПІДХІД У ПІДГОТОВЦІ МАГІСТРІВ ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ – НАПРЯМОК РОЗВИТКУ БОЛОНСЬКОГО ПРОЦЕСУ

Розглянуто підготовку магістрів-економістів у ВНЗ за вимогами Болонської декларації в рамках компетентнісного підходу. Запропоновано загально-професійні та спеціалізовано-професійні компетенції.

Вступ. Відомо, що магістр – освітньо-кваліфікаційний рівень вищої освіти особи, яка на основі освітньо-кваліфікаційного рівня бакалавр (спеціаліст) здобула повну вищу освіту, спеціальні уміння та знання, достатні для виконання професійних завдань та обов'язків (робіт) інноваційного характеру певного рівня професійної діяльності, що передбачені для первинних посад у певному виді економічної діяльності [1]. Крім стереотипних та діагностичних задач діяльності, наголошується на евристичні задачі, що передбачають діяльність за складним алгоритмом, який містить процедуру конструювання раніше невідомих рішень і потребує виконання великих масивів оперативної та раніше засвоєної інформації. Діяльність магістра має різні виробничі функції: дослідницьку, проектувальну, організаційну, управлінську, технологічну, контрольну, технічну, прогностичну [1; 2].

У зв'язку з перспективою приєднання України до Європейського Союзу, зокрема Європейського освітнього простору, набуває важливого значення професійна економічна підготовка фахівців-магістрів на основі компетентнісного підходу. Він не замінює традиційну для вітчизняної освіти систему «знання, уміння, навички», а створює передумови для більшого та гнучкішого наближення результатів освіти до потреб та вимог ринку праці, подальшого розвитку технологій та системи освіти в цілому. Компетентнісній підхід приводить до формування нової системи діагностичних засобів із переходом від оцінки знань до оцінки компетенцій та до визначення рівня компетентності в цілому. Компетенція включає знання та розуміння, знання як діяти, знання як бути [1-4]. Компетентність – інтегральна характеристика якостей, компетенцій особистості, з необхідним обсягом та рівнем знань, досвіду в економічній діяльності, та її елементів: потреба→мотив→ціль→задачі→дії→операції→продукт [4-8]. Діяльність (за А.Н. Леонтьєвим) [8] – це сукупність дій з одним і тим же мотивом, яка приводить до отримання відповідного набору продукції чи послуг. Дія – одиниця діяльності, внаслідок якої досягається конкретна усвідомлена мета [1-3; 8]. Дія виконується за допомогою операцій – засобів реалізації дій.

Єврокомісія виділяє 8 ключових компетенцій, якими повинен володіти кожний європеєць: у галузі рідної мови; у сфері іноземних мов; математична та фундаментально-природничо-наукова та технічна; комп'ютерна, навчальна, культурна, міжособистісна, міжкультурна, соціальна, громадянська компетенції, компетенція підприємництва. Ці компетенції підтримуються певними здібностями, до яких зараховуються у всіх життєвих сферах такі необхідні аспекти, як практичне мислення, креативність, «європейський вимір» і активна життєва позиція. Спільно ці здатності сприяють розвитку особистості [1-4].

До системи умінь входять такі блоки: базові, методологічні, загальні, предметні, міжпредметні, професійні. Відповідність якості підготовки випускника вимогам галузевого стандарту вищої освіти має визначатися його компетенціями. За рекомендаціями [1-5], це 5 видів основних компетенцій: компетенції соціально-особистісні (КСО, до 10), загальнонаукові (КЗН, до 5), інструментальні (КІ, до 5), загальнопрофесійні (КЗП, до 19), спеціалізовано-професійні (КСП, до 12).

Мета роботи – розробити приклади загально-професійних та спеціалізовано-професійних компетенцій для магістрів-економістів з використанням літературних джерел [1-10].

Методи та матеріали дослідження. Базу дослідження становила економічна література: монографії, наукові статті, автореферати, нормативні документи в галузі освіти [1-9].

Результати дослідження. Професійні компетенції наведені в табл. 1, 2.

Таблиця 1

Загальнопрофесійні компетенції (КЗП)

- базові уявлення про різноманітність постійного поповнення знань – соціальних, економічних, інформаційних та ін., пов'язаних із професійною діяльністю й освітою	КЗП-1
- володіння методами спостереження, опису, ідентифікації, класифікації блоків, які складають систему умінь (базових, методологічних, загальних, предметних, міжпредметних, професійних)	КЗП-2
- сучасні уявлення про принципи структурної, функціональної організації економічних об'єктів та механізмів їх ефективної діяльності	КЗП-3
- здатність застосовувати основні методи аналізу й оцінки стану економічних систем	КЗП-4
- здатність застосовувати сучасні теоретичні та експериментальні методи роботи з економічними об'єктами, навичками роботи з сучасною апаратурою	КЗП-5
- базові уявлення про основні закономірності, основи економічної теорії та сучасні досягнення в галузі економіки	КЗП-6
- сучасні уявлення про соціально-економічні проблеми розвитку суспільства	КЗП-7
- знання та застосування на практиці принципів розвитку конкуренції, що відповідають вимогам ринкової економіки	КЗП-8
- базові уявлення про суть та мету економічної діяльності людей у суспільстві, систему економічних знань	КЗП-9
- сучасні уявлення про основи промислового та сільськогосподарського виробництва	КЗП-10
- базові уявлення про принципи моніторингу, оцінки стану природного середовища, охорони природи, впливу екологічних наслідків професійної діяльності	КЗП-11
- знання правових основ і законодавства України в галузі охорони довкілля, економіки природокористування	КЗП-12
- здатність організувати роботу відповідно до вимог безпеки життєдіяльності, охорони праці в галузі, планувати і реалізовувати відповідні заходи	КЗП-13
- здатність до ділових комунікацій у професійній сфері, знання основ ділового спілкування, навички роботи в команді	КЗП-14
- уміння вести дискусію, концентрувати увагу на головних ідеях, опорних поняттях	КЗП-15

Таблиця 2

Спеціалізовано-професійні компетенції (КСП)

- здатність використовувати професійно-орієнтовані знання в галузі математики (математичної статистики) для статистичної обробки експериментальних даних, математичного моделювання економічних процесів	КСП-1
- здатність використовувати математичний апарат (складати та вирішувати рівняння, виконувати дії з векторами, інтегралами, диференціювати і т. ін.) для освоєння теоретичних основ і практичного використання економічних методів	КСП-2
- уміння аналізувати економічну, екологічну ситуацію, економічну ефективність інноваційних технологій	КСП-3
- теоретичні знання, практичні вміння з управління виробничими та економічними процесами	КСП-4
- уявлення про економічний розвиток суспільства, економічні закони продуктивної праці	КСП-5
- усвідомлення необхідності розвитку інтелектуальної власності, інновацій	КСП-6
- знання з основ підприємництва, фінансової, податкової політики, інформації, патентознавства, маркетингу, менеджменту	КСП-7

- знання трудових, економічних потреб та інтересів, ціннісних орієнтацій, досягнення бажаних результатів з активною економічною позицією	КСП-8
- професійно-профільовані знання, уміння з інформаційних технологій, інформатизації та її реалізації в інтелектуальному потенціалі та створення банків інформаційних даних, програмних засобів економічної діяльності і процесів	КСП-9
- професійно-профільовані знання, уміння в галузі теоретичних основ інформатики, практичного використання комп'ютерних технологій для розвитку творчого технічного мислення, управління інтелектуальною власністю	КСП-10
- вміння визначати економічну ефективність раціоналізаторських пропозицій, винаходів, економічну сутність промислових зразків, товарних знаків	КСП-11
- знання та уміння володіти методами аналізу економічних категорій роздержавлення, приватизації, цінової системи, фінансів, кредитів, податків, інтелектуальної власності, основ обліку та аудиту, в умовах ринкової економіки, що сприяє створенню нової техніки, технологій, конкурентноздатної продукції для експортної діяльності, зміцненню економіки України	КСП-12

Висновок. Високий рівень професійних компетенцій, знань майбутніх фахівців-магістрів з економіки, інтелектуальної власності, фінансів, обліку, аудиту, розвитку винахідництва, раціоналізаторства, інформації є складовою нагальної радикальної економічної реформи суспільства.

Список використаних джерел

1. Комплекс нормативних документів для розроблення складових системи галузевих стандартів вищої освіти. – К.: МОНУ, ІІТЗО, 2008. – 69 с.
2. Морозова Т. Ю. Погляд на освітні стандарти крізь призму компетентнісного підходу / Т. Ю. Морозова // Проблеми освіти: Болонський процес в Україні. – К.: МОНУ, 2005. – Вип. 46. – Т. 2. – С. 73-80.
3. Вачевський М. В. Теоретичний зміст економічної освіти у навчальних закладах для формування професійних компетенцій / М. В. Вачевський // Молодь і ринок. – 2005. – № 4 (14). – С. 15-25.
4. Режим доступу: http//www.let.rug.nl/Tuning Projekt/index.htm.
5. Атанов Г. А. Система умений в обучении / Г. А. Атанов, Т. И. Эфрос // Современные проблемы дидактики высшей школы. – Донецк: ДонГУ, 1997. – С. 100-111.
6. Решетова З. А. Процесс усвоения как деятельность / З. А. Решетова // Современные проблемы дидактики высшей школы. – Донецк: ДонГУ, 1997. – С. 3-12.
7. Вачевський М. В. Роль науково-технічної інформації в розвитку техніки й технологій / М. В. Вачевський // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 6 (36). – С. 192-205.
8. Атанов Г. А. Деятельностный подход в обучении / Г. А. Атанов. – Донецк: ЕАИ-пресс, 2001. – 160 с.
9. Державна національна програма «Освіта» (Україна XXI століття); Про вищу освіту: Закон України; Національна доктрина розвитку освіти України у XXI столітті.
10. Компетентісний підхід у професійній екологічній підготовці / В. Г. Старчак, А. В. Дупло, І. Д. Пушкарева та ін. // Вісник КДПІ ім. М. Остроградського. – 2008. – Вип. 5 (52). – Ч. 2. – С. 174-186.

УДК 338.24

Н.В. Мица, ст. викладач
Хмельницький економічний університет, м. Хмельницький, Україна

ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Досліджено етапи та принципи здійснення енергозберігаючої політики в Україні. Розглянуто основні проблеми енергозбереження та запропоновано шляхи їх вирішення.

Актуальність теми. Вичерпність паливно-енергетичних ресурсів та поглиблення екологічного навантаження змушують людство шукати нові шляхи вирішення проблеми енергозабезпечення. Вагомим фактором для послаблення зазначеної проблеми для України є активне впровадження енергозбереження, яке, за оцінками окремих фахівців, може зменшити потреби в енергії в країні на 51,3 % [1]. Але досягти результатів у енергозбереженні можна лише за умов активного державного сприяння. Саме держава повинна забезпечити сприятливі умови для стимулювання енергозбереження в усіх галузях народного господарства та підвищення енергоефективності.

Аналіз публікацій. Актуальність проблем енергозбереження в нашій країні обумовлюють інтерес у науковців та практиків до цього питання. Заслуговують на увагу праці Геєця В.П., Єрмілова С.Ф., Микитенко В.В., Ратушняка Г.С., Суходолі П.М. та ін. Проте помітних позитивних зрушень у вирішенні вказаної проблеми на загальнодержавному рівні не спостерігається.

Виклад основного матеріалу. Енергозбереження визначене в Україні одним з пріоритетних напрямків державної політики. Основними цілями вітчизняної політики енергозбереження визначено:

- доведення енергоємності валового внутрішнього продукту до сучасного рівня розвинених країн;
- скорочення імпорту газу і нафти;
- значне зменшення техногенного навантаження на навколишнє середовище [2, ст. 3].

Можна виділити три етапи проведення політики енергозбереження (табл. 1).

Таблиця 1

Етапи проведення політики енергозбереження [3]

№ етапу	Етап енергозбереження	Основні заходи
1	Першочергові антикризові дії	Наведення елементарного порядку в енергозабезпеченні та енерговикористанні (облік, контроль, короткотермінові організаційні та технічні заходи, в промисловості, будівництві, аграрному секторі, на транспорті, у невиробничій сфері). Важливе значення має енергозбереження в побуті (наприклад, утеплення будинків, використання енергозберігаючих ламп)
2	Перехідний період формування ринкових відносин (регульованого енергетичного ринку)	Підвищення енергетичної ефективності виробничої та невиробничої сфер; використання науково-технічного потенціалу, модернізація виробництва; створення та впровадження конкурентоспроможної техніки; розробка повної системи стандартів та нормативів, комплексний енергетичний аудит. Етап передбачає створення енергоефективних зон, пілотних проектів, інтенсивний обмін досвідом
3	Перспективна політика енергозбереження	Здійснення структурної перебудови; суттєве зниження негативного впливу техногенних факторів; формування оптимальних рівнів самоенергозабезпечення регіонів, галузей; забезпечення задоволення соціально-побутових потреб людини

Здійснення енергозберігаючої політики в Україні не призводить до помітних позитивних зрушень. Україна, будучи енергодефіцитною країною, яка більшу частину потреби в енергоресурсах задовольняє за рахунок імпорту, характеризується одним з найвищих показників енергоємності ВВП у світі. Це послаблює енергетичну безпеку країни і вимагає термінових дій на всіх рівнях, зумовлює необхідність здійснення переходу від вирішення локальних задач енергозбереження до вирішення комплексних системних задач.

Зменшення енергоємності ВВП в Україні можливе шляхом активної реалізації потенціалу енергозбереження на всіх рівнях: від загальнодержавного до рівня конкретного споживача.

Потенціал енергозбереження – це можливе зниження обсягів енергоспоживання при випуску одного і того ж обсягу продукції при забезпеченні незмінних умов життя населення [4].

У структурі потенціалу енергозбереження виділяють дві складові:

1. Технічна (технологічна) складова передбачає підвищення ефективності виробництва (видобутку), перетворення, транспортування та споживання енергоресурсів і, відповідно, зниження енергоємності продукції та надання послуг за рахунок впровадження новітніх енергоефективних технологій та енергозберігаючих заходів.

2. Структурна складова охоплює зміну макроекономічних пропорцій в економіці з метою зниження рівнів енергоспоживання; зменшення частки енергоємних галузей і виробництв промисловості й транспорту за рахунок розвитку наукомістких галузей та виробництв з низькою енергоємністю та матеріаломісткістю.

Структурний та технічний (технологічний) фактори залежать від міжгалузевих та внутрішньогалузевих зрушень в економіці країни. Загальний потенціал енергозбереження за рахунок зазначених факторів в економіці України до 2030 року за базовим сценарієм розвитку економіки складає 318,36 млн. т у. п. (табл. 2).

Таблиця 2

Структура потенціалу енергозбереження України [5]

Складова потенціалу	Очікуваний результат, млн. т у. п.	Частка у загальній величині, %
Технічна (технологічна) складова		
Галузева	175,93	55,3
Міжгалузева	22,13	6,95
Разом	198,06	62,25
Структурна складова		
Галузева	61,65	19,36
Міжгалузева	58,65	18,39
Разом	120,3	37,75
Всього	318,36	100

Для досягнення корисного ефекту потрібно якомога повніше використовувати енергетичні ресурси, звести до мінімуму нераціональні витрати, розширювати перелік енергоносіїв, доповнюючи їх альтернативними та відновлюваними джерелами енергії, залучати до енергозбереження максимально більшу кількість людей.

Для реалізації зазначеного потенціалу необхідно здійснювати значні капіталовкладення, але в Україні відсутні інвестори, які хотіли б вкладати кошти в енергозберігаючі проекти, а у вітчизняних підприємств, здебільшого, немає коштів. Тому проблемним моментом у здійсненні енергозбереження є фінансування за залишковим принципом.

Таблиця 3

Динаміка та структура фінансування заходів енергозбереження [1; 6]

Обсяги фінансування, млн. грн	Всього			У тому числі							
				Державний бюджет		Місцевий бюджет		Кошти підприємств		Інші джерела (кредити, іноземні інвестиції)	
	План	Факт	%	Факт	%	Факт	%	Факт	%	Факт	%
1996	*	21,6	-	5,6	25,93	1,4	6,48	12,9	59,72	1,8	8,33
2000	2307,5	337,7	14,6	38,1	11,28	32,5	9,62	189,5	56,11	77,5	22,95
2005	9753,0	1322,3	13,6	109,2	8,26	161,2	12,19	809,2	61,20	242,7	18,35
2006	13787,6	3079,0	22,3	164,7	5,35	251,1	8,16	2301,3	74,74	362	11,76
2007	13787,6	5205,4	37,8	693,9	13,33	536,5	10,31	3420,9	65,72	554	10,64
2008	13787,6	7074,4	51,3	442,7	6,26	772,1	10,91	3702,6	52,34	2157	30,49
2009	13787,6	5071,7	36,8	442,7	8,73	185,6	3,66	2424,8	47,81	1997,3	39,38

* відсутні дані

Найбільшу частку у структурі джерел фінансування енергозберігаючих заходів становлять кошти підприємств (рис. 1). Але можливості вітчизняних підприємств обмежені, тому виникає потреба у державній підтримці та стимулюванні.

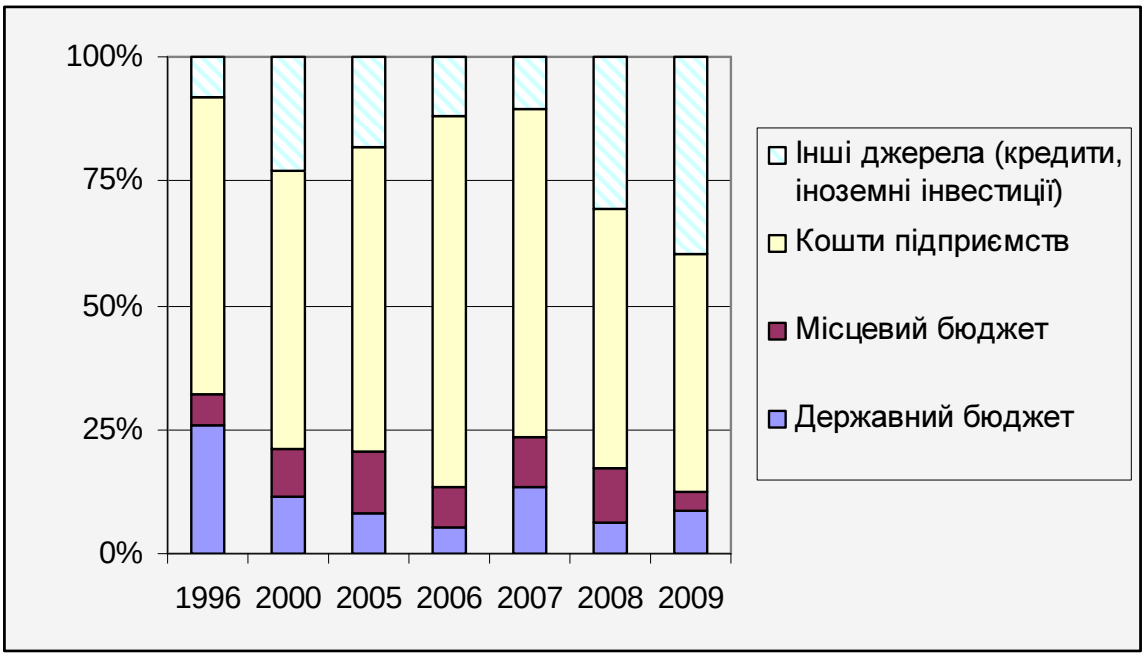


Рис. 1. Структура джерел фінансування енергозберігаючих заходів в Україні

Стимулювання енергозбереження та енергоефективності з боку держави (бюджетне фінансування, надання кредитних та податкових пільг), що були проголошені у Законі України «Про енергозбереження» як інструменти державної політики, через дефіцит державного бюджету фактично не здійснювалося.

Енергозбереження національної економіки є складною багатогалузевою проблемою, що потребує системного дослідження процесів, які відбуваються в економіці, визначення сукупності факторів, які впливають на ці процеси та ефективність управлінських рішень. Чинники впливу на енергозбереження систематизовано на рисунку 2, що дозволить спрямовувати дії держави на посилення чи послаблення впливу конкретного фактора.

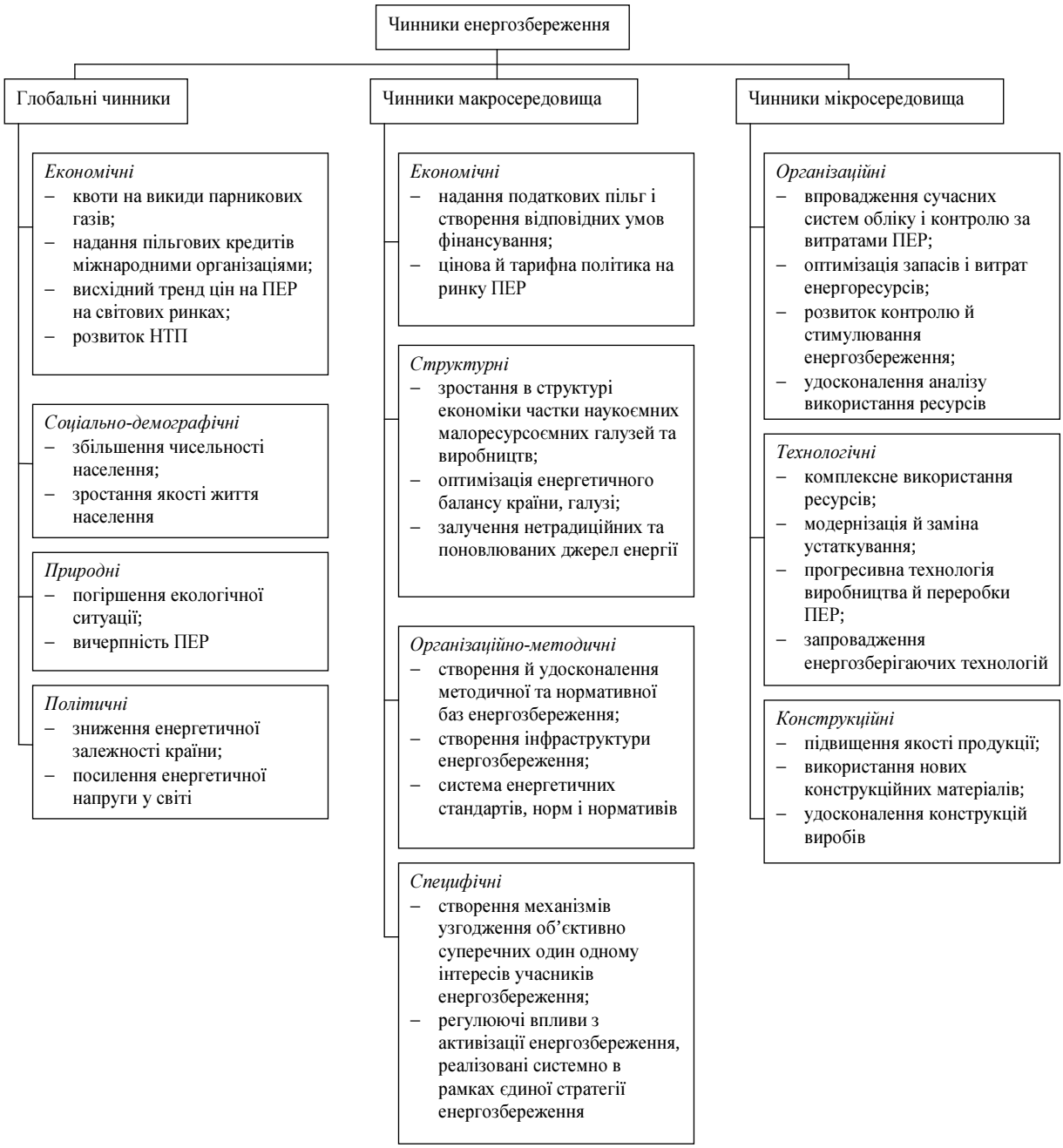


Рис. 2. Систематизація чинників енергозбереження

Джерело: узагальнено автором на основі [6-9]

Основними принципами державної політики у сфері енергозбереження визначено:

а) створення державою економічних і правових умов заінтересованості в енергозбереженні юридичних та фізичних осіб;

б) здійснення державного регулювання діяльності у сфері енергозбереження на основі застосування економічних, нормативно-технічних заходів управління;

в) пріоритетність вимог енергозбереження при здійсненні господарської, управлінської або іншої діяльності, пов'язаної з видобуванням, переробкою, транспортуванням, зберіганням, виробленням та використанням паливно-енергетичних ресурсів;

г) наукове обґрунтування стандартизації у сфері енергозбереження та нормування використання паливно-енергетичних ресурсів, необхідність дотримання енергетичних стандартів та нормативів при використанні палива та енергії;

д) створення енергозберігаючої структури матеріального виробництва на основі комплексного вирішення питань економії та енергозбереження з урахуванням екологічних вимог, широкого впровадження новітніх енергозберігаючих технологій;

е) обов'язковість енергетичної експертизи;

є) популяризація економічних, екологічних та соціальних переваг енергозбереження, підвищення громадського освітнього рівня у цій сфері;

ж) поєднання методів економічного стимулювання та фінансової відповідальності з метою раціонального використання та економного витрачання паливно-енергетичних ресурсів;

з) встановлення плати за прямі втрати і нераціональне використання паливно-енергетичних ресурсів;

и) вирішення проблем енергозбереження у поєднанні з реалізацією енергетичної програми України, а також на основі широкого міждержавного співробітництва [2].

Для досягнення результатів, зазначених в Енергетичній стратегії України, необхідна державна підтримка в галузі енергоефективності та енергозбереження. Державна політика в галузі енергозбереження повинна забезпечувати:

— надання можливості енергоспоживачам брати участь при найбільш сприятливих умовах в інвестуванні енергозберігаючих проектів;

— залучення у сферу енергозбереження інвестиційних ресурсів банків та інших зацікавлених міністерств та відомств;

— видача ліцензій на виробництво енергозберігаючого обладнання і впровадження екологічно чистих енергозберігаючих технологій;

— організація демонстраційних проектів у сфері енергозбереження;

— організація енергоаудитів, попередніх досліджень, а також консультативної допомоги у проведенні експертизи в галузі енергоспоживання та енергоефективності;

— проведення експертизи з метою визначення ступеня впливу заходів з підвищення енергоефективності на навколишнє середовище;

— мобілізація та залучення партнерів до проведення наукових досліджень і розробок зі створення й освоєння нових енергозберігаючих технологій;

— підвищення інформованості споживачів про переваги енергозбереження, можливі напрямки зростання енергоефективності.

На сьогодні в Україні дуже гостро стоїть питання надійного та доступного забезпечення паливно-енергетичними ресурсами. Кризові явища в ПЕК загрожують національній безпеці, негативно впливають на розвиток економіки та спричиняють соціальні конфлікти. Світовий досвід дає певні рекомендації щодо розв'язання цієї проблеми, зокрема структурну перебудову економіки на користь менш енергомістких галузей, енергозбереження, застосування відновлюваних джерел енергії. Ці заходи спроможні суттєво поліпшити ситуацію в ПЕК нашої держави, тому в жодному разі не можна ними зневажати. Проте позитивний ефект буде досягнуто лише за умови системного підходу, коли енергозбереження буде активно впроваджуватися на рівні держави, народного господарства, окремих галузей, підприємств та конкретних споживачів.

Вирішенню проблеми буде сприяти застосування інтеграційного підходу щодо стратегії розвитку паливно-енергетичного комплексу України на період до 2030 року. Стратегічною ціллю нашої держави повинно стати вбудовування держави до системи міжнародної енергетичної безпеки, позиціювання її як невід'ємного елементу ланцюгу видобуткутранспортування-споживання енергії, перетворення залежності України на незалежність країни. Досягнення цієї мети повинно відбуватися за рахунок підвищення ролі нашої країни в світових енергетичних процесах, активної дипломатичної підтримки, спрямованої на консенсус при вирішенні спірних питань і впровадження гнучких та сучасних заходів розвитку паливно-енергетичного комплексу України з урахуванням досвіду інших країн.

При реалізації політики енергозбереження виникає безліч проблем. Основні проблеми, що потребують негайного вирішення, представлено на рисунку 3.

Проблема		Шляхи вирішення
Відновлення структури державного управління енергозбереженням	⇒	Утворення Державного комітету України з ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів із спеціальним статусом на базі Державного комітету України з енергозбереження, що ліквідується
Приведення окремих положень законодавства у сфері енергозбереження у відповідність до економічної ситуації, зокрема необхідно створити умови економічної зацікавленості суб'єктів господарювання до підвищення ефективності використання енергоресурсів.	⇒	Розроблення проектів змін до податкового законодавства в частині обмеження віднесення на валові витрати, спожитих суб'єктами господарювання енергоресурсів та встановлення збору за перевитрати енергоресурсів понад норми питомих витрат енергоресурсів
Удосконалення порядку нормування питомих витрат енергоносіїв	⇒	Прийняття нової редакції Закону України „Про енергозбереження" – Закону України „Про енергоефективність"
Створення системи нових енергетичних стандартів	⇒	Прийняття нової редакції Закону України „Про енергозбереження" – Закону України „Про енергоефективність"
Удосконалення системи державної експертизи з енергозбереження	⇒	Прийняття нової редакції Закону України „Про енергозбереження" – Закону України „Про енергоефективність"
Запровадження обов'язкової статистичної звітності щодо використання енергоресурсів	⇒	Прийняття нової редакції Закону України „Про енергозбереження" – Закону України „Про енергоефективність"
Створення єдиного механізму державного контролю у сфері енергозбереження, уникаючи дублювання функцій органів державної влади у цих сферах	⇒	Прийняття нової редакції Закону України „Про енергозбереження" – Закону України „Про енергоефективність"
Встановлення адекватної юридичної відповідальності юридичних осіб, посадовців та громадян за неефективне використання паливно-енергетичних ресурсів	⇒	Підготовка змін до відповідних статей Кодексу України про адміністративні правопорушення щодо збільшення розмірів штрафів за правопорушення у сфері енергозбереження; запровадження фінансової відповідальності юридичних осіб за неефективне використання паливно-енергетичних ресурсів
Забезпечення переходу до масового застосування приладів обліку споживання енергоресурсів	⇒	Комітетом розроблено проект Закону України "Про комерційний облік ресурсів, передача яких здійснюється мережами"

Рис. 3. Основні проблеми енергозбереження та шляхи їх вирішення

При цьому слід враховувати, що проблеми та задачі енергозбереження постійно і швидко змінюються. Тому, на наш погляд, слід взяти на озброєння принцип управління шляхом ранжування стратегічних задач. Він є системою, що передбачає наступні заходи:

1. Необхідність встановлення постійного спостереження за всіма змінами в середовищі: ринковими, фінансовими, соціальними, політичними.

2. Результат аналізу цих змін, а також оцінку ступеню швидкості прийняття рішень доповідають у відповідні органи по мірі вияву небезпеки чи нових загроз.

3. Для прийняття правильного рішення державні органи розподіляють свої цілі та задачі на різні категорії:

- архітермінові та архіважливі, які потребують негайного розгляду та вирішення;
- завдання середньої терміновості;
- важливі, але не термінові завдання, які потребують постійного спостереження, контролю, розвитку та відповідних рішень в майбутньому;

- імовірнісні рішення, які відкидаються в процесі вивчення.

4. Термінові задачі передають для вивчення та розробки рішень у відповідні урядові структури.

5. Прийняття рішень та їх реалізація обов'язково контролюється з врахуванням можливих стратегічних наслідків для країни в цілому.

6. Склад задач безперервно переглядається, поновлюється, ранжується.

Стратегічні задачі потрібно ранжувати залежно від впливу на досягнення загальнодержавних цілей енергозбереження [10]. Для застосування цього підходу необхідно чітко визначити права та обов'язки, межі компетенції державних органів, що регулюють ПЕК та вирішують проблему енергозбереження в Україні.

Висновки. Відсутність чіткої та врегульованої державної політики, наявність системних недоліків і низька ефективність та результативність державного управління в цій сфері, продовжує сповільнювати можливість досягнення значних результатів в галузі енергозбереження. Пріоритетність енергозбереження не простежується у рішеннях органів влади ні державної, ні регіональних.

Законодавство з питань енергозбереження не відповідає сучасному рівню розвитку суспільних відносин, дії органів виконавчої влади з реалізації державної політики щодо енергоефективності не мають системного характеру, а запроваджені механізми державного управління не здійснюють належного впливу на процеси, що визначають рівень енергоефективності національної економіки. Сучасне розуміння політики енергоефективності як інструменту лише технічного регулювання економіки не відображає її суті, а державна економічна політика не стимулює споживачів енергоресурсів до їх ефективного використання. І хоча зростання цін на паливно-енергетичні ресурси вже є вагомим стимулом, в умовах фінансової кризи його вплив обмежується низькими фінансовими можливостями підприємств.

Реалізація широкомасштабної енергозберігаючої політики в Україні постійно відкладається, що обумовлено рядом причин: недосконалість нормативно-законодавчої бази; нестача коштів; відсутність системного підходу, першочергове вирішення локальних задач.

Список використаних джерел

1. Переосмислення ступеня відповідальності перед майбутнім: Національна доповідь з питань реалізації державної політики у сфері енергоефективності за 2009 рік / М. Пашкевич, В. Григоровський, В. Гавриленко, А. Гальперін, Д. Гулевець [та ін.]. – К.: НАЕР-НАУ, 2010. – 254 с.

2. Про енергозбереження: Закон України: за станом 01.07.1994 №74/94-ВР // Проблемы энергосбережения. Национальная академия наук Украины. – 1995. – № 1. – С. 3-12.

3. Малкін Е. С. Енергетичний стан в Україні та енергозбереження: конспект лекцій / Е. С. Малкін, В. С. Пісарев; Київський національний університет будівництва і архітектури. – К.: КНУБА, 2001. – 16 с.

4. Ольшанський А. І. Основи енергозбереження: курс лекцій / А. І. Ольшанський, В. І. Ольшанський, Н. В. Беляков; УО «ВГТУ». – Витебск, 2007. – 223 с.

5. Енергетична стратегія України на період до 2030 року: за станом на 15 березня 2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN3853Z.html.

6. Ефективність як ресурс інноваційного розвитку: Національна доповідь про стан та перспективи реалізації державної політики енергоефективності у 2008 році / С. Ф. Єрмілов, В. М. Геєць, Ю. П. Ященко, В. В. Григоровсьий, В. Е. Лір та ін. – К.: НАЕР, 2009. – 93 с.

7. Суходоля О. М. Фактори впливу на енергоефективність національної економіки / О. М. Суходоля // Вісник НАДУ. – 2005. – № 1. – С. 236-247.

8. Ратушняк Г. С. Управління проектами енергозбереження шляхом термореновації будівель: навчальний посібник / Г. С. Ратушняк, О. Г. Ратушняк. – Вінниця: ВНТУ, 2006. – 106 с.

9. Маркова С. Ф. Можливості використання резервів енергозбереження в економічному розвитку України / С. Ф. Маркова // Економіка та держава. – 2010. – № 12. – С. 90-92.

10. Сокирник І. В. Стратегія підприємства: конспект лекцій / І. В. Сокирник. – Хмельницький: ТУП, 2003. – 122 с.

УДК 339.138:658.8.012.12

С.Г. Суворова, аспірантка
Чернігівський державний інститут економіки і управління, м. Чернігів, Україна

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВИМИ ДОСЛІДЖЕННЯМИ

У статті розкрито сутність маркетингової інформаційної системи, встановлено взаємозв'язки цієї системи з рівнями управління підприємства, визначено напрям руху інформаційних потоків у системі управління, виділено два основні концептуальні підходи до процесу управління маркетинговими дослідженнями, розкрито сутність процесу управління маркетинговими дослідженнями відповідно до функціонального підходу, що передбачає застосування основних функцій менеджменту: планування,організації, контролю та мотивації.

Постановка проблеми. Інформаційні ресурси мають стратегічне значення в діяльності підприємства. Основою інформаційного забезпечення підприємства є постійно діюча система маркетингових досліджень. Безперебійність надходження маркетингової інформації до системи досягається лише за умови ефективного управління маркетинговими дослідженнями. Порушення цієї умови, а саме недосконалість процесу управління маркетинговими дослідженнями ставить під сумнів доцільність проведення цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління маркетинговими дослідженнями розглядалися у працях таких вітчизняних та закордонних учених, як: Васюткіної Н.В., Голубкова Є.П., Дубовик О.В., Зозульова А.В., Котлера Ф., Ортинської В.В., Черчилля Г. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Процес управління маркетинговими дослідженнями розглядається, в основному, з позиції взаємозалежних етапів управління і майже не розглядається в контексті традиційних функцій менеджменту.

Мета статті – розглянути механізм функціонування маркетингової інформаційної системи, показати взаємозв'язки цієї системи з рівнями управління, виділити основні концептуальні підходи до управління маркетинговими дослідженнями, розкрити сутність процесу управління маркетинговими дослідженнями з позиції класичних функцій менеджменту.

Виклад основного матеріалу. В умовах розвитку інформаційного суспільства інформація визначається як найважливіший актив будь-якого підприємства. Інформація є ресурсом здійснення ефективного управління, але лише за умови її системного та безперервного надходження в кожну ланку управлінської структури. Саме тому забезпечення підприємства маркетинговою інформацією повинно здійснюватись за допомогою постійно діючої маркетингової інформаційної системи (МІС), яка є невід'ємною складовою інформаційної системи менеджменту підприємства. Інформаційна система підприємства забезпечує обмін інформацією на всіх рівнях управління і має вихід до глобальної інформаційної системи Інтернет (рис. 1).

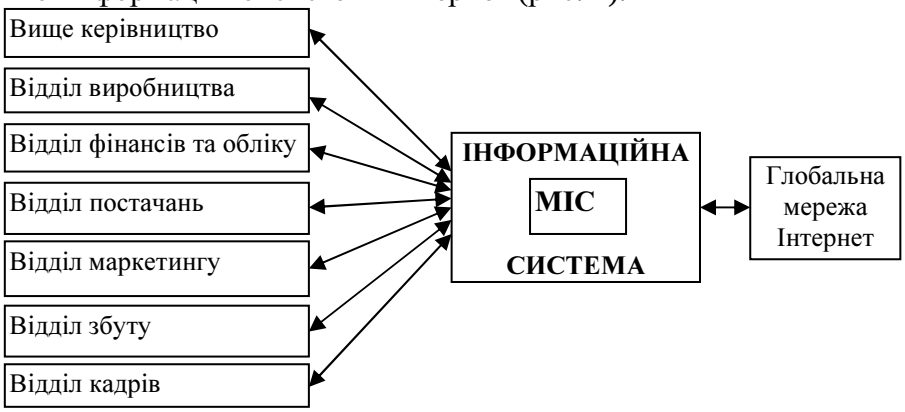


Рис. 1. Взаємозв'язки маркетингової інформаційної системи з рівнями управління підприємства
Джерело: розроблено автором.

Класичне визначення маркетингової інформаційної системи було запропоноване Ф. Котлером, згідно з яким ця система є сукупністю заходів, спрямованих на збирання, обробку, аналіз, оцінку та розповсюдження актуальних, точних та своєчасних даних з метою інформаційного забезпечення маркетингових рішень, а також необхідних для цього процесу людських та матеріальних ресурсів [1, с. 127].

На думку Г. Черчилля, «маркетингова інформаційна система – це сукупність процедур і методів, призначених для регулярного, планомірного збору, аналізу і розподілу інформації для підготовки і прийняття маркетингових рішень” [6, с. 40].

Російський учений Є.П. Голубков визначає маркетингову інформаційну систему як сукупність (єдиний комплекс) персоналу, обладнання, процедур і методів, призначених для обробки, аналізу і розподілу у визначений час достовірної інформації, необхідної для підготовки і прийняття маркетингових рішень [7, с. 89].

А.В. Зозульов та С.А. Солнцев наголошують на тому, що «маркетингова інформаційна система – це постійно діючий комплекс, який складається з технічних засобів, людей та методичних прийомів, спрямований на систематичне інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень в межах організації” [8, с. 15].

Проаналізувавши погляди різних учених, приходимо до висновку про подібність концептуальних підходів щодо визначення сутності цієї системи, а тому запропоноване автором визначення маркетингової інформаційної системи базується на висловлюваннях попередників, з якими він погоджується: «Маркетингова інформаційна система – це невід’ємна складова інформаційної системи менеджменту підприємства та являє собою єдиний механізм функціонування методів, технічних засобів, персоналу, який служить для обробки, аналізу та перетворення даних в інформацію, необхідну для прийняття управлінських рішень”. Схематично маркетингова інформаційна система зображена на рисунку 2.

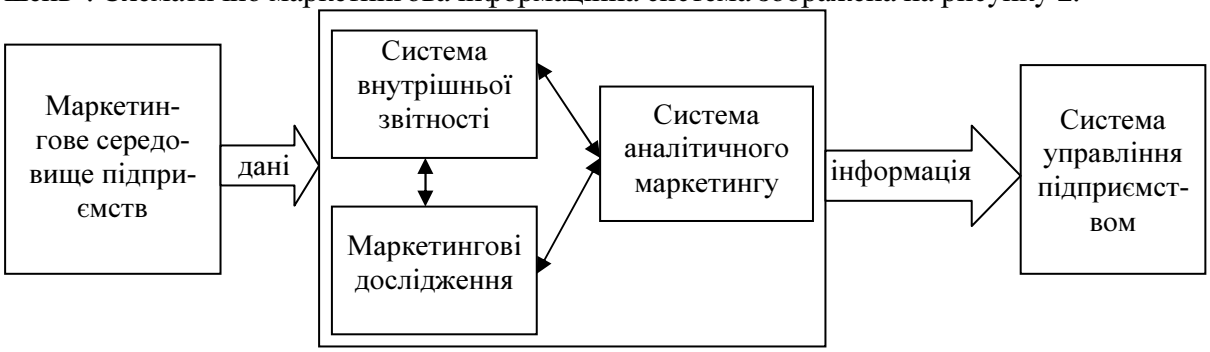


Рис. 2. Маркетингова інформаційна система підприємства

Джерело: розроблено автором

Механізм функціонування маркетингової інформаційної системи на підприємстві такий: система внутрішньої звітності акумулює дані, що надходять з внутрішнього середовища фірми і за допомогою кабінетних маркетингових досліджень відбирається необхідна релевантна інформація, аналізується та передається на інші рівні управління. При необхідності отримання інформації із зовнішніх джерел проводяться кабінетні та польові дослідження мікро- та макросередовища фірми, одержані дані (сирі факти) обробляються, аналізуються, перетворюються в інформацію, яка передається в систему управління підприємства.

Розглядаючи рух інформаційних потоків у процесі управління підприємством, необхідно відмітити той факт, що маркетингові дослідження виступають не лише основою маркетингу, але й фундаментом всієї управлінської системи підприємства. І наскільки надійним є фундамент, у нашому випадку рівень інформаційного забезпечення, настільки ефективними та менш ризиковими є рішення вищої ланки системи управління. Зобразимо схематично процес надходження інформації до системи управління (рис. 3).

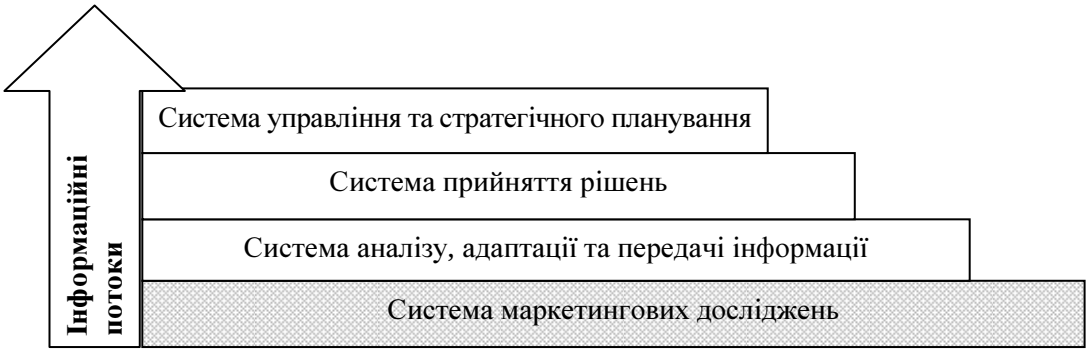


Рис. 3. Процес надходження інформації до системи управління
Джерело: розроблено автором

Що стосується процесу управління маркетинговими дослідженнями, то, на нашу думку, можна виділити два основні концептуальні підходи:

1) процес управління маркетинговими дослідженнями розглядається як чітка послідовність взаємозалежних етапів;

2) процес управління маркетинговими дослідженнями розглядається в контексті традиційних функцій менеджменту.

Найбільшого поширення набула перша концепція, а базовими етапами процесу проведення маркетингових досліджень є такі етапи, як: визначення проблеми і цілей дослідження, розробка плану дослідження, реалізація плану дослідження, обробка й оцінка отриманих результатів [1, с. 133; 7, с. 103; 8, с. 33; 3, с. 59]. Такий концептуальний підхід вимагає чіткої послідовності та координованості дій, але недостатньо уваги приділяє мотиваційним чинникам та чинникам контролю. Що стосується другої концепції, то вона майже не розглядається, хоча, на наш погляд, саме ця концепція відображає процес управління повною мірою.

Отже, процес управління маркетинговими дослідженнями в контексті класичних функцій менеджменту складається з:

1) планування маркетингових досліджень;

2) організації маркетингових досліджень;

3) контролю за маркетинговими дослідженнями;

4) мотивації проведення маркетингових досліджень.

Процес планування маркетингових досліджень є складним та дуже відповідальним. Будь-які прорахунки на стадії планування можуть призвести до помилок в організації та проведенні маркетингових досліджень і, як наслідок, результатом є недоотримання інформації, або отримання інформації, яка не зовсім сприяє вирішенню проблем.

Першим кроком процесу планування маркетингових досліджень є діагностика проблеми. Правильно визначена проблема є основою формування цілей дослідження.

Ключовим аспектом визначення цілей дослідження, на думку Є.П. Голубкова, є виявлення специфічних типів інформації. Виходячи з цього, цілі маркетингових досліджень можуть набувати характеру розвідувальних, описових або казуальних досліджень [7, с. 114].

Важливим моментом процесу планування є вибір методів дослідження. Такий вибір зумовлений характером проблеми та напрямками дослідження. Якщо джерело проблеми спеціалісти вбачають у внутрішньому стані підприємства і для її розв’язання достатньо вторинної інформації, то у нагоді стають кабінетні методи дослідження. У випадку, коли проблема напряму пов’язана із зовнішнім середовищем підприємства, а отримана інформація повинна чітко відповідати поставленим цілям, то, безумовно, вибір необхідно зупинити на методах польових досліджень. Визначення методів маркетингового дослідження передбачає також вибір джерел інформації та інструментарію досліджень.

Відповідність первинної інформації всім критеріям якості в ідеалі досягається при дослідженні генеральної сукупності. Однак таке дослідження майже не практикується, оскільки занадто дороге, а іноді й фізично-неможливе. Натомість, дослідження обмежується вибірковою сукупністю, тобто частиною генеральної сукупності (відповідної цільової аудиторії), яка забезпечує репрезентативність інформації. В окремих випадках розмір вибірки може співпадати з розміром генеральної сукупності, за умови, якщо розмір останньої є невеликим, а саму вибірку називають суцільною.

Визначення обсягу вибірки відбувається за такими критеріями [8, с. 82; 12, с. 220]:

1. Виходячи з бюджету дослідження – з величини виділених фінансових ресурсів віднімаються постійні витрати (вартість оренди приміщення, обладнання та ін.), а сума, яка залишилась, ділиться на вартість збору однієї анкети.

2. За методом «великого пальця» – при великому розмірі генеральної сукупності (обсяг більше 10 000 одиниць), як показує практика, достатнім є обсяг вибірки у розмірі 5 % від генеральної сукупності.

3. Виходячи із заданої точності (враховуючи похибку вибірки), обсяг вибірки розраховується за формулою (1) [12, с. 220]:

$$n = \frac{t^2\delta^2}{N\Delta^2+t}, \qquad (1)$$

де n – обсяг вибіркової сукупності; N – обсяг генеральної сукупності; t – коефіцієнт нормованого відхилення; Δ – допустима похибка (± 5%); δ – значення дисперсії ознаки, за якою розраховують репрезентативність, у генеральній сукупності.

Всесвітньо відомий дослідник громадської думки Дж. Геллап, разом із співробітниками Американського інституту громадської думки, протягом багатьох десятиліть проводили опитування в США та виявили таку закономірність: розмір похибки напряму залежить від розміру вибірки та зменшується у напрямку збільшення вибірки. Так, якщо обсяг загальнонаціональної вибірки складає 100 чол., то похибка вибірки коливається в межах ± 11 %; 200 чол. – ± 8 %; 400 чол. – ± 6 %; 600 чол. – ± 5 %; 750 чол. – ± 4 %; 1000 чол. – ± 4 %; 1500 чол. – ± 3 %; 5000 чол. – ± 2,5 % [12, с. 218].

Існує певна залежність розміру вибірки від розміру генеральної сукупності, яку демонструє таблиця 1 [12, с. 218].

Таблиця 1

Залежність обсягу вибірки від обсягу генеральної сукупності (чол.)

Обсяг генеральної сукупності	500	1000	2000	3000	4000	10000	100000	Безкінечна
Обсяг вибірки	222	286	333	350	360	385	398	400

Користуючись даними таблиці, необхідно враховувати той факт, що вона містить певні обмеження: наведені дані коректні лише тоді, коли мова йде про рівномірне розмежування відповідей, наприклад, відносно результатів дослідження по жінкам та чоловікам. Однак, якщо дослідника цікавлять більш конкретні групи, що входять до генеральної сукупності, то обсяг вибірки повинен бути значно більшим [12, с. 218].

Проведення маркетингових досліджень повинно бути регламентоване, тобто передбачає складання певного графіка, в якому містяться точні строки виконання необхідних операцій. Для отримання об’єктивної інформації строки проведення маркетингового дослідження повинні бути правильно прораховані: занадто стислі строки дослідження можуть не розкрити зміст потрібної інформації, а надмірно тривале дослідження може призвести до втрати його актуальності.

Важливим елементом планування маркетингового дослідження є формування бюджету його проведення. Бюджет маркетингових досліджень зазвичай включає в себе такі елементи (статті витрат):

- підготовка документації;
- вибір інструментів дослідження (канцелярське приладдя, опитувальні листи, відеокамери, диктофони, комп'ютерна техніка, спеціальні прилади тощо);
- збір та аналіз первинної інформації;
- збір та аналіз вторинної інформації;
- підготовка звіту;
- інші витрати (організаційні моменти).

Бюджет маркетингових досліджень залежить також від розміру вибірки та строків проведення і формується в межах фінансових ресурсів, які виділяються фірмою на цей вид діяльності.

Маркетингові дослідження можуть проводитись власними силами або із залученням сторонніх дослідних організацій. На стаді планування підприємство повинно визначитись, якому варіанту надати перевагу. Інформацію щодо підприємств, організацій, асоціацій світу, які займаються маркетинговими дослідженнями, можна отримати з щорічного міжнародного довідника «International market research information» під назвою «IMRI Guide@International Directory». Щорічний довідник ESOMAR містить подробиці про понад 4000 членів у 100 країнах світу, серед яких є як замовники, так і виконавці досліджень (приблизно 1000 дослідних організацій). В Україні поки що не має спеціалізованого довідника, який би містив детальну інформацію про дослідні компанії України, видається лише загальний бізнес-довідник «Kyiv Business Directory», в якому подається часткова довідкова інформація про ці компанії [13, с. 345-346]. У тому випадку, коли вибір зроблено на користь проведення маркетингових досліджень власними силами, необхідно пам'ятати, що всі вищеперераховані пункти процесу планування, починаючи з визначення проблеми та закінчуючи формуванням бюджету, належать до компетенції підприємства. Оптимальним варіантом організації маркетингових досліджень, на наш погляд, є так звані комбіновані дослідження, тобто певне поєднання досліджень власними силами з дослідженнями, проведеними спеціалізованими дослідними компаніями.

Організація самого процесу маркетингових досліджень передбачає безпосереднє проведення кабінетних та польових досліджень. Збір вторинної інформації, як правило, не містить якихось складностей і передбачає детальне вивчення внутрішніх та зовнішніх джерел інформації. Натомість, проведення польових досліджень являє собою трудомісткий процес, що відрізняється високим рівнем відповідальності. Процес збору первинної інформації включає в себе такі етапи: підготовчий етап, проведення польових робіт, обробку даних та формування звіту.

Підготовка до проведення маркетингових досліджень починається з підбору необхідного персоналу. Як правило, спочатку обираються бригадири або супервайзери, які підбирають собі відповідну команду інтерв'юерів. Найбільш універсальними інтерв'юерами, як свідчить досвід дослідницьких фірм різних країн, є жінки середнього віку з вищою освітою [13, с. 76]. А на думку німецького вченого Є. Ноеля, ідеальний інтерв'юер – це «товариський педант» [9, с. 131]. Серед особистих якостей інтерв'юера необхідно відзначити комунікабельність, відповідальність, чесність, тактовність, психічну врівноваженість, уміння встановити довірчі відносини з респондентами. Не останнє місце посідає і зовнішній вигляд інтерв'юера: стиль одягу повинен бути відповідним до ситуації та відрізнятися стриманістю. Важливу роль при спілкуванні відіграють мовні аспекти: досконале володіння мовою, стилістична грамотність, правильна дикція тощо.

Якість отриманої інформації визначається надійністю обраного інструментарію, у випадку опитування – анкети, а точніше її змістом, який повинен повністю відповідати поставленим цілям дослідження. Лаконічність, чітка послідовність запитань, виключення складної термінології, гіпотетичних запитань – основні ознаки правильно сформульованої анкети. Для доведення анкети до кондиції, на думку російського вченого І.К. Беляєвського, необхідно провести пробне анкетування – «пілотаж», метою якого є усунення помилок, неточностей, двозначностей, варіантів питань, що підштовхують до певної відповіді; обсяг пілотажного дослідження становить, як правило, 5 % від передбачуваної сукупності [2, с. 71]. Тираж опитувальних листів визначається розміром вибірки, але з відповідним запасом. Для отримання більш змістовної відповіді під час опитування інтерв'юер може застосовувати візуальний матеріал або навіть зразки товару.

Проведення польових робіт починається з вибору місця збору інформації: потенційних респондентів найчастіше опитують вдома, в торгових точках, у місцях скупчення цільової аудиторії та в місцях переміщення цільової аудиторії. Діалог інтерв'юера з респондентом починається з привітання та вибору мови спілкування, далі зазначається назва організації, інтереси якої інтерв'юер представляє з пред'явленням відповідного посвідчення. Під час опитування інтерв'юер має поводити себе коректно, позитивно реагувати на відмову, підібрати відповідний стиль комунікації до кожного респондента, не нав'язувати своїх думок.

Неабияку роль у проведенні опитування відіграє фактор часу. Встановлено, що збільшення тривалості інтерв'ю збільшує кількість відмов респондентів від надання відповідей на запитання анкети (рис. 4) [13, с. 136].

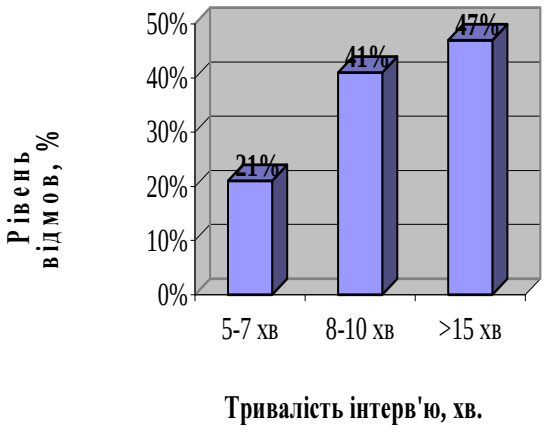


Рис. 4. Вплив тривалості інтерв'ю на бажання респондентів відповідати на запитання [13, с. 136].

Тривалість інтерв'ю, в першу чергу, залежить від обсягу анкети, але певний вплив мають і особисті якості інтерв'юера, який не повинен бути, з одного боку, надокучливим, а з іншого – занадто інертним. Закінчується опитування словами подяки за співпрацю та за витрачений час.

Уся отримана інформація в ході проведення польових робіт вимагає правильного опрацювання. Спочатку зібранні окремі емпіричні дані, узагальнюють, тобто перетворюють у сукупну інформацію: відсотки, індекси, бали шляхом комп'ютерної або ручної обробки, потім аналізують з використанням статистичних методів. Застосування того чи іншого методу обробки залежить від обсягу первинної інформації. Однак, як показує практика, останнім часом превалює комп'ютерна обробка інформації, тоді як ручний метод відходить у минуле. На українському ринку маркетингових досліджень представлені програми обробки та аналізу первинної інформації, запозичені з соціологічної

сфери: SPSS – міжнародного класу та її український аналог – ОСА, широкого поширення набули програми типу Statistica та Excel.

Процес обробки та аналізу первинної маркетингової інформації здійснюється за допомогою статистичного забезпечення. Основним призначенням статистичних методів аналізу є визначення закономірностей, причинно-наслідкових зв'язків, тенденцій розвитку явищ та процесів. Результати статистичного аналізу дозволяють визначити причини виникнення проблеми і знайти правильні рішення.

Складання звіту з маркетингових досліджень є завершальною стадією організаційного процесу. Звіт являє собою формалізоване представлення результатів досліджень у письмовій формі. Є.П. Голубков та В.В. Ортинська пропонують традиційну структуру звіту з його основними частинами: вступною, основною та заключною. В.А. Полторак основні розділи звіту називає як резюмуюча частина, основна частина та кількісні результати дослідження. А.В. Войчак та Г.А. Черчилль виділяють сім основних частин: титульний аркуш, зміст, короткий огляд, вступ, основну частину, висновки та рекомендації, додатки [6, с. 705; 7, с. 246; 12, с. 237-238; 3, с. 357; 5, с. 95-96].

Погоджуємось з позицією В.В. Ординської, яка виділяє три основні частини і до них включає другорядні: вступна частина містить титульну сторінку, зміст, перелік таблиць, малюнків, анотація, вступ, основна – методологію дослідження, основні висновки та рекомендації, детальні результати маркетингового дослідження, а заключна складається з додатків (таблиць, рисунків, малюнків, копій форм збору даних) та бібліографії [13, с. 357].

Форми представлення звіту мають свої особливості (табл. 2) [13, с. 357].

Таблиця 2

Форми подання звітів маркетингових досліджень

Вид звіту	Обсяг, сторінок	Тривалість підготовки, дні
Кількісні дослідження		
Короткий звіт (top-lines)	35-100	4-7
Повний звіт (full report)	100-600	10-14
Якісні дослідження		
Аналітична записка	1-3	1-2
Короткий звіт (top-lines)	10-30	3-5
Повний звіт (full report)	35-80	10-14

Форма звіту та строки його підготовки узгоджуються між замовником та виконавцем маркетингових досліджень на стадії планування. Презентація результатів дослідження проводиться у формі усної промови з використанням візуальних матеріалів у вигляді рисунків, діаграм, графіків, таблиць у відео- та мультимедійному форматі.

Процес організації маркетингових досліджень вимагає чіткого контролю. Контроль є гарантом досягнення поставлених цілей. Управлінський контроль має три аспекти: перший аспект полягає в забезпеченні перевірки процесу планування (попередній контроль); другий аспект полягає у забезпеченні успішної організації процесу проведення маркетингових досліджень (поточний контроль); третій – передбачає визначення відповідності отриманих результатів запланованим (заключний контроль).

Основним завданням попереднього контролю є не допущення помилок та прорахунків на стадії планування шляхом ретельної перевірки трудових, матеріальних та фінансових ресурсів.

Поточний контроль процесу проведенням польових робіт сприяє отриманню якісної релевантної інформації. Є.П. Голубков, зокрема, виділяє чотири види контролю якості даних, які збираються:

1) контроль за навмисними помилками інтерв'юерів, який здійснюється шляхом прихованого спостереження за їх роботою;

2) контроль за ненавмисними помилками здійснюється шляхом проведення інструктажів та пробного анкетування;

3) контроль за навмисними помилками респондентів (брехні, відмови від участі) забезпечується шляхом збереження анонімності та конфіденційності;

4) контроль за ненавмисними помилками респондентів забезпечується грамотністю складання анкети [7, с. 228-229].

Необхідною умовою отримання достовірних даних є верифікація роботи інтерв'юерів. Верифікація, у більшості випадків, здійснюється за допомогою контрольного дзвінка за місцем опитування або «таємного респондента». Як правило, обирається близько 10 % зібраних анкет у випадковому порядку від кожного інтерв'юера. У разі виявлення значних помилок або фальсифікації – усю пачку анкет анулюють [8, с. 106].

Заключний контроль маркетингових досліджень дозволяє визначити цінність отриманої інформації, порівняти фактичні результати із запланованими, виявити причини відхилень у випадку їх розбіжності, розрахувати загальний ефект.

Оцінка цінність отриманої інформації базується на Баєссовському підході і визначається як різниця між фінансовими результатами компанії у випадку проведення та у випадку не проведення маркетингових досліджень [8, с. 105].

За визначенням Л.Г. Мельника, «теорія ефективності чітко розмежовує поняття ефекту й ефективності, розуміючи під першим результат заходу, а під другим співвідношення ефекту й витрат, що його викликали» [11, с. 243].

Українські підприємці визначають ефективність маркетингових досліджень як відношення отриманого результату до ресурсів, витрачених на його досягнення [10, с. 191]:

$$\textit{Ефективність маркетингових досліджень} = \frac{\textit{Отриманий результат}}{\textit{Витрачені ресурси}} \cdot 100\ \%, \qquad (2)$$

Формула розрахунку ефективності маркетингових досліджень передбачає визначення розміру отриманого доходу в результаті їх проведення, однак, В.П. Лисенко наголошує на відсутності прямого зв'язку між маркетинговими дослідженнями та фінансовими результатами на підприємстві. На його переконання, ефективність маркетингових досліджень на підприємстві є ефективністю тих управлінських рішень, які були прийняті на їх основі [10, с. 192].

Підтримуємо позицію В.П. Лисенка щодо опосередкованого впливу маркетингових досліджень на фінансові результати, враховуючи той факт, що ефективність управлінських рішень, врешті-решт, є підґрунтям економічної ефективності підприємства, а «отриманий результат» – це ніщо інше, як отриманий дохід, що є наслідком проведених маркетингових досліджень.

Ефективність маркетингових досліджень, на нашу думку, можна розрахувати лише через певний проміжок часу, тобто коли ефект від проведених маркетингових досліджень буде помітним: підвищиться конкурентоспроможність товару, зросте лояльність споживачів, підвищиться інтенсивність споживання, а отже, збільшиться і обсяг продажу та прибуток підприємства.

Мотиваційний аспект проведення маркетингових досліджень полягає в спонуканні всіх учасників цього процесу до виконання своєї роботи на максимально високому рівні. Процес мотивації починається на стадії планування. Співробітники дослідницької фірми, які задіяні в процесі планування, мають високу ступінь відповідальності, від якості виконання їх обов'язків залежить вся процедура проведення маркетингових досліджень, тому вони як ніхто інший повинні бути мотивовані керівництвом на добросовісному виконанні своєї роботи.

На стадії організації та проведення маркетингових досліджень об'єктами мотивації виступають бригадири з підібраними командами інтерв'юерів. Основним завданням цієї категорії учасників дослідницького процесу є безпосередній збір інформації, тому достовірність отриманих даних залежить, по-перше, від особистих якостей інтерв'юерів, таких як чесність, добропорядність, а по-друге, від того, наскільки вони є зацікавленими в якісному проведенні польових робіт.

Функція мотивації виконується також у межах функції контролю. Це стосується в першу чергу співробітників дослідницької організації, які здійснюють верифікацію роботи інтерв'юерів, позитивна мотивація яких сприяє ефективному проведенню поточного контролю, що в кінцевому результаті підвищує рівень достовірності інформації.

Керівник організації вибирає свою модель мотивації кожної категорії учасників дослідницького процесу, яка повинна вміло поєднувати в собі основні важелі впливу – стимули та мотиви, і покликана забезпечити досягнення запланованої мети.

Висновки. Маркетингова інформаційна система є невід'ємною складовою інформаційної системи менеджменту підприємства та являє собою єдиний механізм функціонування методів, технічних засобів, персоналу, який служить для обробки, аналізу та перетворення даних в інформацію, необхідну для прийняття управлінських рішень. Основним завданням цієї системи є забезпечення необхідною інформацією всіх рівнів управління, компетенцією яких є стратегічне планування, інноваційна та інвестиційна політика.

Ефективність управління підприємством певною мірою визначається ефективністю управління маркетинговими дослідженнями. Якісне інформаційне забезпечення процесу управління підприємством виступає основним фактором здійснення цього процесу. Інформація, отримана в ході проведення маркетингових досліджень, надає всі підстави для ефективного управління, визначення вектора подальшої діяльності компанії, формулювання необхідної стратегії та здійснення оперативних дій.

Процес управління маркетинговими дослідженнями розглядається з позиції двох концептуальних підходів: змістом першої концепції є представлення процесу управління маркетинговими дослідженнями як чіткої послідовності взаємозалежних етапів, а друга концепція розкриває цей процес з точки зору традиційних функцій управління.

Більшість авторів схиляються саме до першої концепції, яка вимагає чіткої послідовності та координованості дій, але, на наш погляд, має певний недолік – недостатньо уваги приділяє мотиваційним чинникам та чинникам контролю. Процес управління маркетинговими дослідженнями в контексті класичних функцій менеджменту складається з планування, організації, контролю та мотивації і відображає процес управління маркетинговими дослідженнями повною мірою.

Список використаних джерел

1. Армстронг Г. Маркетинг. Загальний курс: навч. посіб. / Г. Армстронг, Ф. Котлер. – [5-е вид.]. – М.: Вільямс, 2001. – 608 с.
2. Беляевский И. К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: учеб. пособ. / И. К. Беляевский. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 320 с.: ил.
3. Божук С. Г. Маркетинговые исследования / С. Г. Божук, Л. Н. Ковалик. – СПб.: Питер, 2003. – 304 с.: ил. – (Серия «Маркетинг для профессионалов»).
4. Васюткіна Н. В. Організація маркетингових досліджень підприємствами на ринку продуктів харчування: дис. … канд. екон. наук: 08.06.01 / Васюткіна Наталія Володимирівна. – К., 2005. – 174 с.
5. Войчак А. В. Маркетингові дослідження: навч.-метод. посіб. [для самост. вивч. дисц.] / А. В. Войчак. – К.: КНЕУ, 2001. – 119 с.
6. Гилберт А. Черчилль. Маркетинговые исследования / Гилберт А. Черчилль. – СПб.: Питер, 2000. – 752 с.: ил. – (Серия «Маркетинг для профессионалов»).

7. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика / Е. П. Голубков. – М.: Финпресс, 1998. – 416 с.

8. Зозулёв А. В. Маркетинговые исследования: теория, методология, статистика: учеб. пособ. / А. В. Зозулёв, С. А. Солнцев. – М.: Рыбари; К.: Знання, 2008. – 643 с. – (Высшее образование XXI века).

9. Крюгер Р. Фокус-группы. Практическое руководство / Р. Крюгер, М. Кейси; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2003. – 256 с.

10. Лисено В. П. Розвиток та організація маркетингових досліджень в Україні в умовах глобалізації бізнесу: дис. … канд. екон. наук: 08.02.03 / Лисенко Вадим Петрович. – К., 2005. – 202 с.

11. Мельник Л. Г. Економіка підприємства: конспект лекцій: навч. посіб. [для студ. вищих закл. освіти] / Л. Г. Мельник, О. І. Карінцева. – Суми: Університетьцька книга, 2003. – 412 с. – (Бібліотека «Економічна освіта»).

12. Полторак В. А. Маркетинговые исследования: учеб. пособ. / В. А. Полторак. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – Днепропетровск: Издательство ДУЭП, 2002. – 368 с.

13. Ортинська В. В. Маркетингові дослідження: підручник / В. В. Ортинська, О. М. Мельникович. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 376 с.

УДК 338.24.02

В.В. Жидок, здобувач
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ВПЛИВ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ НА УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У статті узагальнено сучасні теоретичні підходи до вивчення впливу організаційно-економічних факторів на управління конкурентоспроможністю підприємства на основі аналізу досягнень українських та зарубіжних учених.

Постановка проблеми. З моменту створення і в процесі функціонування кожне промислове підприємство вирішує проблеми підвищення конкурентоспроможності. Суб‘єкт господарювання стає конкурентноздатним в результаті комплексу заходів, спрямованих на досягнення і утримання конкурентних переваг. Конкурентоспроможність підприємства визначається дією різних факторів технічного, економічного, організаційного і соціального характеру. У сучасних умовах глобалізації підприємства стикаються зі зростаючими вимогами, які є результатом впровадження нових тенденцій і технологічних процесів, що в свою чергу впливає на зростання кількості організаційно-економічних чинників. Факторами конкурентоспроможності можна назвати наступні: технічний рівень і якість продукції, ціна, терміни постачання, платоспроможний попит населення, насиченість ринку аналогічною продукцією, наявність сервісу (тобто фірмове обслуговування), забезпечення запасними частинами, а також регіональні особливості, умови споживання продукції та умови конкретного ринку збуту, наявність реклами, протекціоністські заходи, що включають, встановлення занижених (демпінгових) цін на аналогічну продукцію та ін. Аналіз факторів допомагає виявити сильні і слабкі сторони в діяльності підприємства та його конкурентів, розробити заходи і засоби, за рахунок яких підприємство могло б підвищити конкурентоспроможність, змінити обсяги виробництва і свою частку продажів на конкретному товарному ринку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Управління конкурентоспроможністю підприємства досліджувалось багатьма вченими: Д. Рікардо, Э. Хекшера, Б. Олина, П. Самуельсона, В. Столпера, А. Томпсона, А. Стрикленда та ін. Серед сучасних наукових досліджень щодо управління конкурентоспроможністю промислових підприємств та вивчення факторів, що впливають на неї, слід виділити наукові праці М. Портера, Г.Л. Азоєва, О.К. Філатова, В. Петрова, Г.А. Іващенка, Б.А. Райзберга, І.А. Спірідонова , Р.А. Фатхутдінова , Н.С. Яшина та інших. Однак поряд з великою кількістю робіт з цієї проблеми єдиної системи як оцінювання, так і підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств ще не знайдено. Окрім того, різноманітність наукових підходів вносить певну неоднозначність у визначенні факторів впливу, принципів та методів оцінки і підвищення конкурентоспроможності. Тому актуальним є пошук шляхів вирішення зазначених проблем, що мають бути спрямовані на визначення факторів забезпечення конкурентоспроможності з метою розробки сучасного механізму її підвищення.

Виклад основного матеріалу. Для успіху в конкурентній боротьбі підприємство повинно чітко визначити основну мету своєї діяльності: максимальне задоволення попиту споживачів та підвищення ефективності виробничо-економічної діяльності. Реалізація цих цілей полягає у пошуку і використанні конкретних можливостей, що забезпечують досягнення конкурентних переваг і міцних позицій на ринку. Природно, що чим ширше набір конкурентних переваг суб’єкта господарювання, і чим вище їх якісний рівень, порівняно з конкурентами, тим сприятливіші об’єктивні передумови для його успіху на ринку, і тим більш стійкі позиції воно може зайняти на ньому.

Початок створення теорії порівняльних переваг можна віднести до кінця XVIII – началу XIX ст., коли в працях Д. Рікардо були викладені основні положення теорії по-

рівняльних витрат, в основі яких лежить ідея про те, що перевагу отримують ті компанії, які виробляють продукцію з меншими витратами. Завдяки цьому вони виграють на ринку і спеціалізуються на виробництві товарів з відносно меншими витратами, ніж у конкурентів [3].

Модифікацію теорії порівняльних витрат у теорію порівняльних переваг зв'язують з працями шведського економіста Э. Хекшера (1919 р.) та його учня Б. Олина (1935 р.). В результаті були сформульовані ряд висновків, які отримали назву "Теореми Хекшера-Олина". Її основний зміст полягає в наступному: країна експортує товари, у виробництві яких найбільш ефективно використані надлишкові фактори виробництва, і імпортує товари з дефіцитними факторами виробництва. Математична модель цієї теорії належить П. Самуельсону і В. Столперу (40-ві роки XX ст.) [1; 3].

Подальший розвиток теорії порівняльних переваг відзначено в працях В. Леонтьєва (70-ті роки XX ст.). Його висновки, що дістали назву "Парадоксу Леонтьєва", були прямо протилежні до висновків Хекшера-Олина. В. Леонтьєв показав (на статистичних матеріалах 1947 року), що в США, незважаючи на надлишок капіталу, в експорті переважали трудомісткі товари [1; 3].

Велику увагу проблемі виявлення ключових факторів успіху в конкурентній боротьбі приділяли А. Томпсон та А. Стрикленд. На їх думку, ключові фактори успіху (КФУ) – це ті дії щодо реалізації стратегії, конкурентних можливостей, результатів діяльності, які кожна фірма повинна забезпечувати (чи прагнути до цього), щоб бути конкурентоздатною і досягати фінансового успіху.

КФУ – це ті фактори, яким фірма повинна приділяти особливу увагу, оскільки вони визначають успіх (чи провал) фірми на ринку, її конкурентні можливості, що безпосередньо впливають на її прибутковість [7].

У зв’язку з цим найважливішим аналітичним завданням фірми є визначення ключових факторів успіху (КФУ) з урахуванням переважаючих і прогнозованих умов розвитку країни або сектору економіки. Знання і використання одного або декількох КФУ в якості основи стратегії – це підхід, здатний привести підприємство до перемоги в конкурентній боротьбі.

Ключові фактори успіху можуть бути різними в різних країнах. Проте і в одній галузі вони можуть мінятися під впливом тих або інших причин. Але при усьому різноманітті виділяють 7 основних типів ключових факторів успіху:

- що залежать від технології;
- що відносяться до виробництва;
- що відносяться до реалізації продукції;
- що відносяться до маркетингу;
- що відносяться до професійних навичок;
- пов’язані з організаційними можливостями;
- інші.

Кожен з представлених типів конкретизується залежно від об'єкта дослідження.

Нові тенденції в розвитку світової торгівлі в останні десятиліття визначили необхідність перегляду низки ортодоксальних поглядів. Найбільш значними в 90-ті роки стали дослідження М. Портера, який, враховуючи висновки своїх попередників про порівняльні переваги на основі факторів виробництва, створив розширену теорію конкурентної переваги.

М. Портер детально проаналізував різні підходи до пояснення причин конкурентоспроможності окремих фірм і національної економіки країни в цілому. Він прийшов до висновку, що конкурентна перевага фірми на внутрішньому і світовому ринку багато в чому залежить від факторів, що сформувалися в країні, де знаходиться ця фірма. Роз-

глядаючи такі фактори як наявність робочої сили, природні ресурси, протекціоністська політика уряду по відношенню до вітчизняних фірм та інше, Портер прийшов до висновку, що ні один з них, взятий окремо, не дозволяє досить переконливо відповісти на питання, що саме визначає успіх або поразку компанії в конкурентній боротьбі. Розроблена в результаті проведеного дослідження теорія конкурентної переваги країни, яка підтверджується достатньою кількістю фактів, розглянута у фундаментальній праці Майкла Портера "Конкурентна перевага країн" (The Competitive Advantage of Nations). На основі аналізу статистичних матеріалів галузей промисловості восьми економічно розвинених країн він виявив найбільш важливі причини успіхів і невдач фірм у конкурентній боротьбі. Вчений виділив чотири основні детермінанти конкурентних переваг:

1. Факторні умови – конкретні фактори (наприклад, кваліфікована робоча сила певного профілю або інфраструктура), які необхідні для успішної конкуренції в цій галузі.

2. Умови попиту – попит на продукцію чи послуги, що пропонуються цією галуззю на внутрішньому ринку.

3. Споріднені галузі (related) – наявність або відсутність у країні споріднених галузей конкурентоспроможних на міжнародному ринку.

4. Стратегія фірми, її структура та конкуренти – умови, які визначають методологію утворення та управління фірмою, характер конкуренції на внутрішньому ринку в країні.

Ці властивості національної конкурентоспроможності Майкл Портер назвав детермінантами (determinants). Першим важливим детермінантом національної конкурентної переваги в будь-якій галузі є факторні умови. На думку М. Портера, наділеність країни тими чи іншими факторами виробництва, безумовно, впливає на конкурентні переваги суб’єктів господарювання країни, але роль факторів цим не обмежується. Виробничі фактори є матеріальними і нематеріальними умовами, необхідними для формування конкурентних переваг у виробничому процесі підприємств. Залежно від конкретних значень цих факторів фірма може отримати або сприятливі, або несприятливі для створення і підтримки конкурентної переваги умови виробництва. Фактори, що є найважливішими для конкурентної переваги у більшості галузей (особливо галузей, найважливіших для зростання продуктивності в розвиненій економіці), не дістаються у спадок, а створюються у межах країни за допомогою процесів, які у різних країнах та галузях дуже різні. Отже, важливий не стільки запас факторів на цей момент, скільки швидкість, з якою вони утворюються, вдосконалюються та пристосовуються до потреб галузей. Крім того, наявність деяких факторів у великій кількості може не посилювати, а навпаки, зменшувати конкурентну перевагу. І навпаки, брак деяких факторів часто впливає на стратегію та спонукає до оновлення, призводячи до тривалої конкурентної переваги.

Другий детермінант національної конкурентної переваги у будь-якій галузі – це попит на внутрішньому ринку на товари чи послуги цієї галузі. Майкл Портер виявив, що практично у кожній із розглянутих галузей попит на внутрішньому ринку впливає на конкурентну перевагу. Впливаючи на ефект масштабу, попит на внутрішньому ринку визначає характер та швидкість впровадження інновацій підприємствами країни. Він характеризується трьома важливими рисами: структурою внутрішнього попиту (природа купівельних потреб), обсягом та характером зростання внутрішнього попиту і механізмами, за допомогою яких переваги на внутрішньому ринку передаються на міжнародні ринки. Значення двох останніх властивостей залежить від першої. Для конкурентної боротьби важливіший не кількісний, а якісний бік попиту на внутрішньому ринку.

Третім важливим детермінантом, що визначає конкурентні переваги галузі, є наявність у національній економіці розвинених споріднених галузей, тобто галузей, що забезпечують фірму необхідними матеріалами, напівфабрикатами, комплектуючими виробами, іншими матеріальними засобами та необхідними інформаційними об’єктами.

Це є неодмінною умовою створення і підтримки конкурентної переваги кожного окремого підприємства. Споріднені галузі можуть і самі виступати потужними конкурентами, виводячи на ринок товари-субститути, тому їх можна вважати стимуляторами науково-технічного прогресу в галузях і фірмах, які вони обслуговують.

Четвертим важливим детермінантом, що визначає конкурентоспроможність галузі, є той факт, що фірма створюється, організується, управляється залежно від характеру конкуренції на внутрішньому ринку. У різних країнах фірми організовуються порізному, впроваджують різні стратегії та цілі. Національні переваги у промисловому виробництві є результатом правильного співвідношення між їх вибором та джерелом конкурентоспроможності національної промисловості. Те, як розвивається суперництво на внутрішньому ринку, також відіграє велику роль у процесі впровадження новинок та у забезпеченні перспектив міжнародного успіху.

Детермінанти національної конкурентоспроможності – це комплексна система, що постійно розвивається. Майкл Портер назвав цю систему "ромбом" (в оригіналі – "diamond", тобто алмаз, діамант) (рисунок).

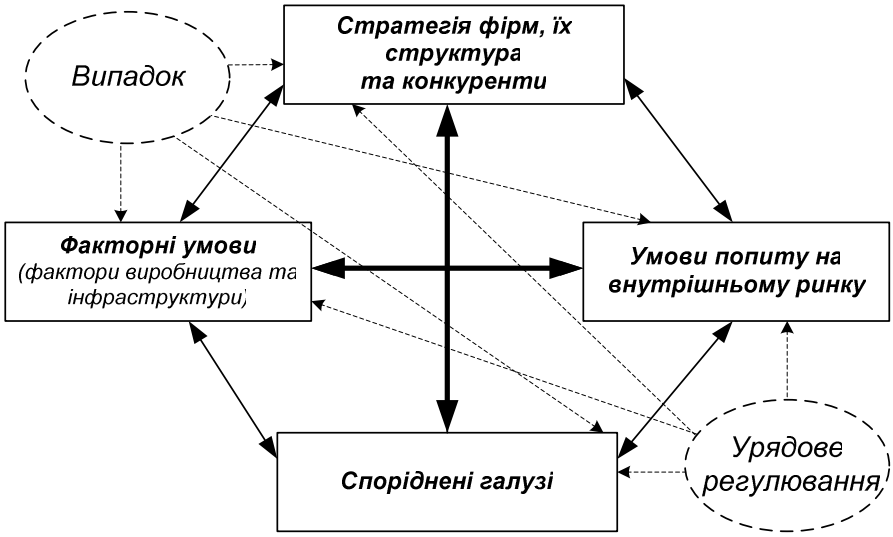


Рис. Національний "ромб", або детермінанти національної конкурентної переваги

Кожний детермінант у цій системі впливає на всі інші. Наприклад, значний попит на продукцію підприємства сам по собі не дасть йому конкурентної переваги, якщо гострота конкуренції недостатня відреагувала на цей попит. Крім того, переваги в одному детермінанті можуть створювати або посилювати переваги в інших. Щоб завоювати та зберегти конкурентну перевагу в наукомістких галузях, які є основою будь-якої розвиненої економіки, необхідно мати перевагу в усіх складових частинах "ромба". Перевага у кожному детермінанті не є передумовою для конкурентної переваги в галузі. Взаємодія переваг з усіх детермінантів забезпечує виграшні моменти, що підсилюють самі себе і які іноземним конкурентам важко знищити або скопіювати. Для того, щоб зробити теорію завершеною, М. Портер розглядає ще дві змінні, які суттєво впливають на економічний розвиток країни – випадкові події та дії уряду, що не відносяться до детермінантів. В історії більшості конкуруючих галузей вирішальну роль відіграв випадок, тобто такі події, які мають мало спільного з умовами розвитку в країні та впливати на які керівництво фірми і навіть національні уряди не можуть. До подій, які мають особливо важливе значення для розвитку конкурентоспроможності, М. Портер зараховує такі: винахідництво; великі технологічні зрушення (наприклад, біотехнологія, мікроелектроніка); різкі зміни цін на ресурси, такі як нафтовий шок; значні зміни на світових

фінансових ринках або в обмінних курсах; активізація світового чи місцевого попиту; політичні рішення закордонних урядів; війни.

Випадкові події важливі тому, що вони змінюють позиції компаній-суперниць. Вони можуть зменшити переваги колишніх конкурентів та створити потенціал для нових фірм, здатних замінити існуючі після досягнення необхідного рівня конкурентоспроможності у нових умовах. У той час як випадок може сприяти змінам у рівні конкурентоспроможності в галузі, національні особливості впливають на те, як країна зможе цей випадок використати. У країні з найсприятливішим "ромбом" швидше за усе випадок зміцнить конкурентоспроможність. В описанні факторів, від яких залежить рівень національної конкурентоспроможності, останньою змінною є роль уряду. Уряд може впливати та потрапляти під вплив (позитивний або негативний) усіх чотирьох детермінантів. На параметри виробничих факторів, наприклад, впливають субсидії, політика відносно ринків капіталу, освіти тощо. Роль уряду у формуванні параметрів місцевого попиту часто менш помітна. Урядові органи встановлюють місцеві норми та стандарти у виробництві того чи іншого товару, а також інструкції, що впливають на поведінку споживачів. Уряд часто є головним покупцем різної продукції: товарів для армії, телекомунікаційного обладнання, літаків для національних авіаліній тощо. Ця роль уряду як покупця може і допомагати, і перешкоджати розвитку національної промисловості. Уряд може створювати умови для розвитку споріднених галузей та постачальників іншими способами, наприклад, таким як контроль над рекламними засобами або регулювання діяльності інфраструктури. Урядова політика може впливати на стратегію фірм, їх структуру, суперництво, використовуючи регулювання ринків капіталу, податкову політику та антитрестівські закони. В свою чергу, чотири детермінанти також можуть впливати на уряд. Високий рівень внутрішнього попиту на той чи інший товар може призвести до швидкого введення урядових норм техніки безпеки. Отже, уряд впливає на рівень національної конкурентоспроможності, хоча цей вплив неминуче виявляється частковим. Урядова політика обов'язково зазнає поразки, якщо вона є єдиним джерелом національних переваг. Політика діє успішно в тих сферах, де є основні детермінанти, які визначають національні переваги, а уряд може тільки підсилити їх дію. Уряд може покращити шанси досягнення високого рівня конкурентоспроможності, але у нього немає можливостей, щоб створити необхідні умови.

Підхід М. Портера фактично відкрив шляхи вивчення конкурентоспроможності – ця величина вперше набула конкретності і вимірності. Проте, окрім критеріїв визначення факторів, що впливають на конкурентоспроможність, які запропоновані М. Портером, існують різні точки зору на їх класифікацію [6].

О.К. Філатов розділив фактори, що впливають на конкурентоспроможність, на інтегральні і специфічні. До числа інтегральних факторів, що діють на зовнішнє і на внутрішнє середовище підприємства, відносяться: інноваційні, інвестиційні, фінансові, соціальні і економічні. До групи специфічних чинників, характерних для зовнішнього середовища підприємства, відносяться законодавчі, правові, транспортні, а для внутрішнього середовища – нормативні, науково-технічні і виробничі чинники.

В. Петров вважає, що конкурентоспроможність виробника визначається трьома основними факторами:

- «ресурсним – фізичними витратами ресурсів на одиницю готової продукції;
- «ціновим» – рівнем і динамікою цін на виробничі ресурси та готову продукцію;
- «середовища» – економічною політикою держави і мірою її дії на ринкового контрагента.

Підприємство здатне контролювати, передусім, ресурсний фактор шляхом підвищення продуктивності праці, капіталоємності, загальної ефективності виробництва,

що у свою чергу залежить від політики компанії, накопичення основного капіталу, маркетингу, професійної підготовки і перепідготовки кадрів.

Організація управління, технологічний і фінансовий потенціал підприємства можуть забезпечити збільшення ресурсної компоненти конкурентоспроможності.

Складніше для підприємства контролювати ринкові ціни як на сировину і напівфабрикати, так і на власну готову продукцію. Рівень цін в країні багато в чому залежить від економічної політики держави, що формує вищезгадане "середовище".

Фактор «середовища» складається з таких складових, як надійність банківської системи, рівень інфляції, ставка рефінансування, валютний курс та інші, що безпосередньо впливають на конкурентоспроможність підприємств, галузей і секторів, економіки в цілому.

Г.А. Іващенко класифікує фактори конкурентоспроможності за можливостями управління на: первинні, суб’єктивні, регульовані, контрольовані, заплановані; за ступенем дії на: статичні, динамічні, дискретні, безперервні; за можливостями виміру: вимірні, слабко вимірні, невимірні. На думку дослідника, конкурентоспроможність залежить від ряду компонентів, які можна поділити на три групи: техніко-економічні, комерційні та нормативно-правові. Перші включають якість, ціну продажу і затрати на експлуатацію. Другі включають кон’юнктуру ринку, сервісне обслуговування, рекламу, імідж фірми. Треті фактори відображають вимоги технічної, екологічної безпеки, патентно-правові вимоги [2].

У своїй роботі Н.С. Яшин запропонував всю сукупність факторів конкурентоспроможності підприємства розділити на внутрішні і зовнішні.

Під зовнішніми чинниками він визначив, по-перше, заходи державного економічного і адміністративного впливу на виробника, по-друге, основні характеристики ринку діяльності підприємства, тобто його тип, місткість, наявність і можливості конкурентів; забезпеченість, склад і структура трудових ресурсів, по-третє, діяльність громадських і недержавних інститутів, політичних партій, рухів, блоків тощо [8].

До внутрішніх чинників, що забезпечують конкурентоспроможність підприємства, відносяться: усі потенційні можливості самого підприємства, тобто, науково-технічний, виробничо-технологічний, фінансово-економічний, маркетинговий, кадровий потенціали, ефективність реклами, рівень матеріально-технічного забезпечення, рівень підготовки і розробки виробничих процесів, ефективність виробничого контролю, рівень сервісного і гарантійного обслуговування.

Такий розподіл пов'язаний з тим, що діяльність будь-якого промислового підприємства перебуває під впливом факторів, що виникають при замкнутому контакті суб'єкта господарювання й управлінського завдання і факторів, що утворюються при відкритій взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем при вирішенні цієї задачі. При цьому міра залежності результатів діяльності підприємства від зміни стану зовнішнього середовища з розвитком ринкових стосунків посилюється. Це є об'єктивним наслідком розвитку економіки, вдосконалення продукції, зростання наукомісткості виробництва.

Можливості впливу підприємства на фактори зовнішнього середовища обмежені, оскільки вони діють об'єктивно по відношенню до господарюючого суб’єкта. Реальні можливості регулювання конкурентоспроможності підприємства знаходяться у сфері факторів внутрішнього середовища, проте впливати на ці чинники підприємство може з різною інтенсивністю.

Отже, при певній умовності подібного ділення всі фактори конкурентоспроможності можна представити у вигляді декількох груп.

По-перше, на основні і розвинені. Основні фактори – це природні ресурси, кліматичні умови, географічне положення країни та ін. Розвинені фактори – сучасна інфра-

структура обміну інформацією, висококваліфіковані кадри (фахівці з вищою освітою, фахівці у сфері персональних комп'ютерів), дослідницькі установи.

Основні фактори існують об'єктивно або для їх створення потрібно незначні державні й приватні інвестиції. Як правило, створювана ними перевага нестійка, а прибуток від використання невеликий. Особливе значення вони мають для добувних галузей, галузей, пов'язаних із сільським і лісовим господарством, і галузей, що застосовують в основному стандартизовану технологію і низькокваліфіковану робочу силу.

Набагато більше значення для конкурентоспроможності мають розвинені чинники, як фактори більш високого порядку. Для їх розвитку потрібні значні та тривалі вкладання капіталу і людських ресурсів. Крім того, необхідна умова самого створення розвинених факторів – це використання висококваліфікованих кадрів і високих технологій.

Розвинені чинники будуються на базі основних чинників. Тобто основні чинники, не будучи надійним джерелом конкурентної переваги, в той же час мають бути досить якісними, щоб дозволити на їх базі створити споріднені розвинені чинники.

По-друге, принципом ділення факторів є рівень їх спеціалізації, відповідно до якої усі фактори діляться на загальні і спеціалізовані. До загальних факторів можна віднести систему автомобільних доріг, персонал з вищою освітою і так далі. Спеціалізовані чинники – це вузькоспеціалізований персонал, специфічна інфраструктура, бази даних у певних галузях знань та інші чинники, які вживаються в одній або декількох галузях. Прикладом служить спеціалізоване програмне забезпечення, а не стандартні пакети програм загального призначення. Відзначимо, що ці чинники пов'язані з використанням такого рухливого виду капіталу, яким є венчурний капітал.

Загальні фактори, як правило, дають конкурентні переваги обмеженого характеру. Спеціалізовані ж чинники, які іноді ґрунтуються на загальних, утворюють довготривалу основу для забезпечення конкурентоспроможності. Фінансування створення цих чинників більш цілеспрямоване і часто ризикованіше, що, проте, не означає відмови від участі в такому фінансуванні держави.

З вищевикладеного можна зробити висновок, що більшою мірою підвищення конкурентоспроможності підприємства можливо за наявності у нього розвинених і спеціалізованих чинників. Від їх наявності і якості залежить рівень конкурентної переваги і можливості її посилення.

Конкурентна перевага, що ґрунтується на сукупності основних і загальних чинників, – це перевага нижчого порядку (екстенсивного типу), яка має нетривалий і нестійкий характер. Слід також зазначити, що критерії віднесення факторів до розвинених або спеціалізованих постійно посилюються. Це результат дії науково-технічного прогресу. Тому ресурс фактора як основа довготривалої конкурентної переваги знецінюється, якщо постійно його не удосконалювати і не робити більше спеціалізованим.

Висновки. Безумовно, кожна з представлених класифікацій має право на існування. Її використання залежатиме від мети дослідження і від принципів, які покладені в його основу.

У сучасних умовах промислові підприємства стикаються із зростаючими вимогами, які є результатом протікаючих тенденцій і технологічних процесів, коли відбувається глобалізація і збільшення числа конкурентів при зростаючій кількості факторів. Конкурентоспроможність промислових підприємств складається з багатьох факторів. З одного боку, фактори розвивають самі підприємства залежно від цілей їх дії на ринку, з іншого, – фактори можуть впливати як на підвищення конкурентоспроможності підприємства, так і її зниження. Аналіз і дослідження факторів конкурентоспроможності дає інформацію, що дозволяє промисловому підприємству скласти прогноз діяльності на основі власних можливостей та загроз з боку зовнішнього середовища. Більшість відо-

мих схем пропонують аналіз по 2-4 чинникам, наприклад, таких як частка ринку, позиція в конкурентній боротьбі, етапи життєвого циклу товару та інше. Проте для визначення і тим більше управління конкурентоспроможністю підприємства цього недостатньо. Таким чином, внутрішні і зовнішні фактори – це об'єктивні, постійно діючі умови виробничо-господарської діяльності підприємства і соціально-економічного життя суспільства. Отримання конкурентних переваг можливе тільки при правильній оцінці факторів і від того, наскільки ефективно вони використовуються у виробничій діяльності промислового підприємства в ринкових умовах.

Список використаних джерел

1. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют: пер. с англ. / М. Блауг; ред. В. С. Автономов. – М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2004. – 416 с.
2. Іващенко Г. А. Структура організаційно-економічних факторів формування конкурентоспроможності підприємства / Г. А. Іващенко // Економіка: проблеми теорії: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – С. 30-36.
3. История экономической мысли: курс лекций. – М.: ТАНДЕМ; ЭКМОС, 1998. – 248 с.
4. Нижник І. В. Забезпечення конкурентних переваг: ризики і втрати в їх реалізації на регіональному ринку / І. В. Нижник // Вчені записки Кримського інженерно-педагогічного університету. Економічні науки. – Сімферополь: НВЦ КІПУ, 2008. – Вип. 12. – С. 156-160.
5. Отенко І. П. Управління конкурентними перевагами підприємства: наукове видання / І. П. Отенко, Є. О. Полтавська. – Харків: ХНЕУ, 2005. – 212 с.
6. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. — М.: Международные отношения, 2004. – 193 с.
7. Томпсон А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации / А. Томпсон. – М., 2001. – 451 с.
8. Яшин Н. С. Конкурентоспособность промышленных предприятий: методология, оценка, регулирование / Н. С. Яшин. – Саратов: СГЭА, 2003. – 372 с.

І.Е. Лапінський, здобувач
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ОЗНАКИ СОЦІАЛЬНОГО ІНСТИТУТУ ОРГАНІЗОВАНОЇ ЗЛОЧИННОСТІ ТА НАПРЯМИ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ

У статті вивчається напрями впливу організованої злочинності на економічну безпеку; визначаються ознаки організованої злочинності як соціального інституту.

Ключові слова: *організована злочинність, інститут суспільства,, статусно-рольова система, економіка держави, розподіл функцій, ознаки.*

Постановка проблеми. На сьогодні, на жаль, кримінальна ситуація в економічній сфері України характеризується наявністю вкрай негативної і дуже стійкої тенденції в зміні структури злочинності, пов'язаної з посиленням її організованості та безпосереднього впливу на економіку. Індивідуальна злочинність стрімко поступається місцем груповій злочинності, а групова, у свою чергу, швидко переростає в організовану злочинну діяльність, що так або інакше відбивається на економічній ситуації в державі, на підприємстві, в домашньому господарстві людей. Спостерігається зростання числа її учасників, збільшується питома вага особливо тяжких злочинів, які чиняться цими групами. От чому проблема вивчення напрямків впливу організованих форм злочинності на економіку є надзвичайно актуальною задля успішної боротьби та ліквідації цього соціального зла і забезпечення потенціалу економічної безпеки. Проте результати цієї боротьби не можуть поки задовольнити ані державу, ані широку громадськість.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням питань організованої злочинності та впливу її на економіку взагалі та економічну безпеку зокрема присвячені наукові праці Бови А., Поповича В.М., Дрьоміна В.М., Предборського В.А. та інших учених. Однак практична проблема має всі підстави для подальшого вивчення.

Поза увагою залишаються такі актуальні питання, як вростання організованої злочинності в суспільство, поглиблення впливу злочинності на глобальні економічні процеси.

Пошук рішень щодо ефективної протидії діяльності злочинних угруповань у сфері економіки, розроблення методичних підходів щодо детінізації економічних процесів є завданням для наукового пошуку у галузі економічної безпеки.

Мета. Метою цієї статті є – дослідження суспільних можливостей протидії економічним загрозам, що створюються організованою злочинністю, для виявлення інструментів протидії.

Виклад основного матеріалу. Ефективність боротьби з організованою злочинністю багато в чому залежить від вивченості різноманітних сторін цього феномену. Злочинність у різноманітних її проявах – це частина соціального життя, підпорядкована певним закономірностям, дослідження яких необхідно, з одного боку, для удосконалення законодавства щодо боротьби зі злочинністю за нових політико-економічних умов, а з іншого – для «озброєння» практичних працівників правоохоронних органів відповідним інструментом вирішення конкретних ситуацій, що виникають при розкритті і розслідуванні злочинів, учинених організованими злочинними групами. На жаль, офіційна статистика наразі не дає можливостей одержати достовірні дані про вплив організованої злочинності на динаміку і структуру змін в економіці. Це відбувається як через певну недосконалість статистичних методів, так і внаслідок високої латентності діяльності організованої економічної злочинності. Зокрема, за явно загрозливих тенденціях розвитку організованої економічної злочинності, офіційні статистичні дані в цій сфері можуть виглядати благополучними, що ставить на порядок денний застосування широкого спектра спеціальних соціологічних методів дослідження, а також непрямих методів оцінки. Організована злочинність (організована

злочинна група) є цільовим соціальним утворенням, члени якого контактують один з одним і вважають себе якимось об'єднанням, відмінним від інших [2, с. 206-211]. Основою організованої злочинності є формування і функціонування злочинних організацій – специфічних соціальних груп, що утворилися на ґрунті інституціонального оформлення соціального становища людей у сфері злочинної діяльності. У загальному плані злочинна організація являє собою сукупність соціальних зв'язків індивідів і груп індивідів, що ґрунтується на системі соціальних статусів і ролей, ідентифікацій, соціальних норм і цінностей (позаправові конвенції, мафіозні кодекси), які надають взаємодії індивідів і груп цілеспрямованого, регулярного і стійкого характеру злочинної діяльності, спрямованої на досягнення економічних (прибуток), політичних (влада), соціальних (визнання, легітимація) або ідеологічних (престиж) цілей незаконними засобами, зокрема за допомогою корупції або насилля [1].

Організована злочинність як підсистема суспільства намагається використати його інститути у своїх цілях, сформувати вигідну їй економічну і соціальну політику (наприклад, надання окремим суб'єктам податкових пільг), громадську думку про респектабельність тих чи тих босів тіньового бізнесу; маргіналізувати, декласувати населення, знецінити вартість робочої сили; використати міжнаціональні конфлікти тощо. Злочинні спільноти є чинником дестабілізації суспільних, економічних і політичних інститутів та в свою чергу, на жаль, також можуть ставати соціальними інститутами.

На рисунку представлені основні ознаки організованої злочинної спільноти, що визначають її як соціальний інститут суспільства.

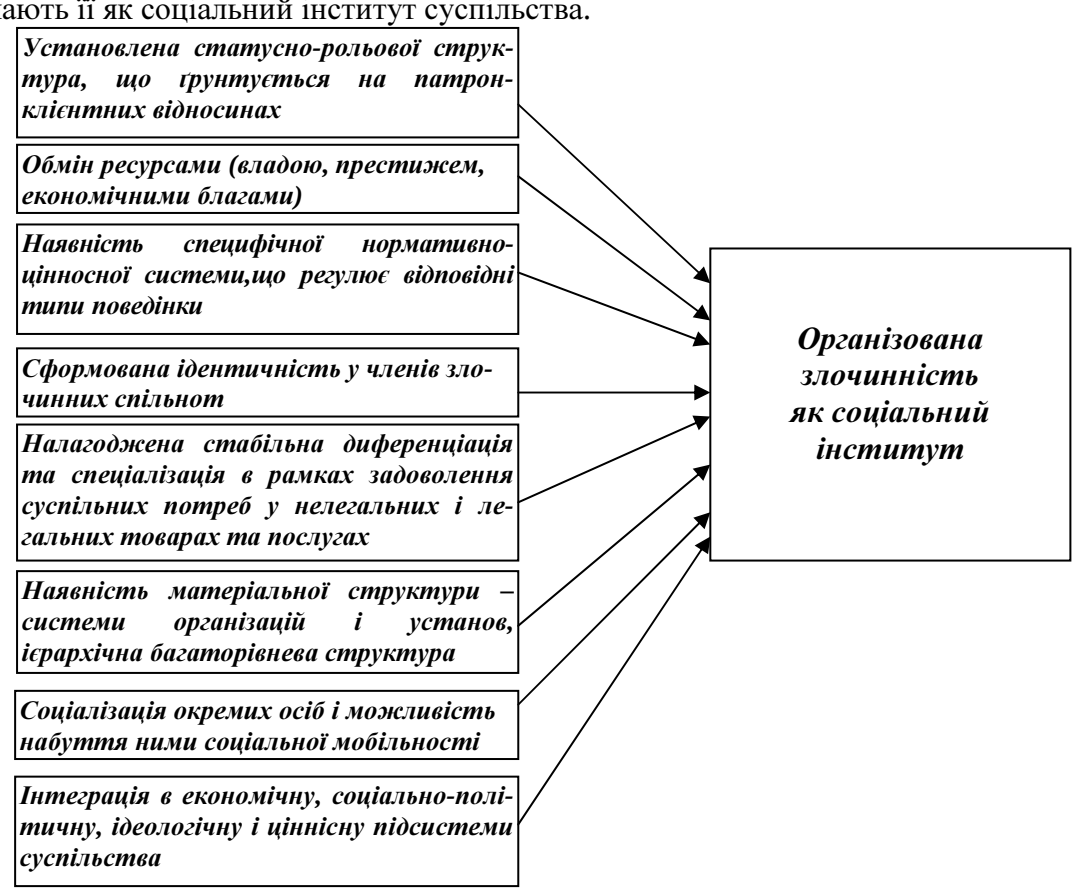


Рисунок. Основні ознаки організованої злочинної спільноти

Останнім часом організована злочинність інтенсифікує діяльність, і за висновками експертів, причинами цього є:

1) транснаціоналізація, створення іноземних філій;

2) укладання стратегічних альянсів з метою оптимізації бізнесу, опанування нових ринків, усунення конкурентів тощо;

3) політизація, корумпування іноземних лідерів;

4) інвестиції у законний бізнес.

За таких умов організована злочинність — мережа кримінальних взаємодій суб'єктів злочинної діяльності, маючи великі ресурси, включається до перерозподілу ринків, опановує нові види кримінальної активності, набуває професіоналізації. При цьому злочинні спільноти, займаючись у вигляді промислу виробництвом і поширенням нелегальних товарів, наданням заборонених послуг, вдаючись до насильства і корупції, спрямовують діяльність на нові сфери економіки, створюючи легальні підприємства і банки, запозичують організаційні структури законного бізнесу (корпорацій, концернів, картелів, синдикатів тощо) [1].

Ступінь її впливу на економіку держави часто залежить від дуже багатьох факторів як зовнішніх (відкритість кордонів, наявність міждержавних економічних угод, національні конфлікти, різниця в рівні доходів громадян країн та ін.), так і внутрішніх (законодавче поле, соціально-економічне становище в державі, суспільне прийняття злочинності та ін.).

Основною тенденцією розвитку організованої злочинної діяльності в Україні й інших державах пострадянського простору останнім часом є її проникнення у сферу економіки. Кримінальні структури послідовно проводять стратегію швидкого нарощування капіталів, їхню легалізацію до найбільш ефективно діючих галузей економіки. Для досягнення своїх цілей вони поєднують традиційні насильницькі злочини із різноманітними формами комерційної діяльності. За експертними оцінками, представниками організованих злочинних груп контролюється до 50 % приватних підприємств і до 60 % державних, що є ефективним засобом проведення незаконних фінансових операцій.

Окрім зазначеного вище, є й певна подібність організованої злочинності і легітимного бізнесу. Деякі атрибути є історичними і пов'язані з діяльністю «баронів-грабіжників» (наприклад, Д. Д. Астора, К. Вандербільта, Д. Д. Рокфеллера), які, хоча і заснували в США успішний бізнес, однак зробили це в сумнівний спосіб [4]. Ринок заборонених товарів і послуг має підпорядковуватися тим самим законам, що й ринки легальні (наприклад, пропозиція і попит) [3]. Організована злочинність намагається здобути монополістичний контроль над ринками заборонених товарів і послуг, як у разі законного бізнесу, мета якого – максимізувати прибуток, мінімізувати ризик, поліпшити товари і сервіс.

Сучасна організована злочинність являє собою виробництво, розподіл, обмін і споживання нелегальних благ і послуг, що спричиняє заміну спонтанних, випадкових, хаотичних, неорганізованих дій на впорядковану, стандартизовану, нормативно врегульовану, стійку взаємодією злочинців, викликає розподіл функцій та професіоналізацію, формування статусно-рольової системи як усередині злочинних спільнот, так і перенесення її в суспільство в цілому. Іншими словами, можна говорити про інституційні та структурні аспекти організованої злочинності. Ступінь її інституціалізації і вкоріненості в суспільстві та державних інститутах обумовлюється якраз культурним контекстом. У деяких країнах організована злочинність тримається у певних межах, не завдаючи істотної шкоди економіці і політиці, в інших – значною мірою підмінює легальні інститути, а соціальні норми мафії конкурують за силою примусу з позитивними законами [1]. Мінімізація впливу організованої злочинності на суспільство – загальнодержавна задача, яка не можлива без істотних змін правового поля та суспільного мислення.

Висновки. Інтегративні процеси всередині організованої злочинності загальнокримінальної й економічної спрямованості породжують зміни в механізмі вчинення багатьох злочинів, що, безумовно, впливає на стан економічної безпеки держави. Останнім часом відзначається та обставина, що у сфері економіки організованими злочинними групами здійснюються не різнорідні одиничні злочини, а їхні комплекси, що дає підстави для висновку про існування своєрідних технологій злочинної діяльності. Розроблення таких технологій спрямоване, з одного боку, на одержання величезних і стабільних злочинних прибутків, а з іншого – на мінімізацію ризику для організаторів бути притягнутими до кримінальної відповідальності.

За умов глобальної економіки, коли відбувається вільний рух робочої сили, послуг і капіталу, спеціалізація країн на виробництві певної продукції, організована злочинність набуває особливої небезпеки. Нині вона характеризується залученням до злочинної діяльності дедалі більшого числа людей, насамперед молоді, створенням у суспільстві атмосфери страху, непевності та соціального напруження, зростанням економічної шкоди.

Інституція організованої злочинності призводить до зростання тінізації економіки, зниження інвестиційної і кредитно-фінансової активності у країнах, що перебувають у перехідному періоді.

Список використаних джерел:

1. Бова А. Організована злочинність за умов глобалізації [Електронний ресурс] / А. Бова. – Режим доступу: http://www.universum.org.ua/journal/2002/bova_7.html.

2. Право і безпека. – 2003. – Т. 2. – № 1.

3. Тимофеев Л. М. Наркобизнес. Начальная теория экономической отрасли / Л. М. Тимофеев. – М., 1998.

4. Abadinsky H. Organized crime. – Chicago, 1990. – P. 15.

УДК 338.3:338.27

А.В. Базилюк, д-р екон. наук, професор
В.В. Концева, канд. екон. наук, доцент
Національний транспортний університет, м. Київ, Україна
І.О. Хоменко, канд. екон. наук, доцент
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

СИНЕРГЕТИЧНИЙ ЕФЕКТ РОБОТИ ТРАНСПОРТНИХ КЛАСТЕРІВ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ЦИКЛІЧНОСТІ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НА РИНКУ

У статті розглянуто методичні основи аналізу й оцінки синергетичного ефекту функціонування та розвитку транспортних кластерів в умовах посилення циклічності. Особлива увага приділена соціальному ефекту діяльності кластерних формувань.

Постановка проблеми. Однією із об'єктивних передумов розвитку транспорту є прагнення самих транспортних підприємств до пошуку нових форм інтеграції, зокрема транспортно-економічних кластерів. Основою в процесі інтеграційної взаємодії є оцінка стану і спільної мети учасників таких формувань, що дозволяють сформулювати стратегію і визначити сумарний ефект цієї взаємодії, виходячи з наявних потенційних можливостей. При цьому повинні узгоджуватись інтереси центрів (виробничого і фінансового) і інтереси кожного центру з іншими учасниками інтеграційної структури. Створення кластерів характерне як для міжнародної, так і для національної економіки, при цьому такі об'єднані компанії можуть мати галузеву і національну специфіку і здійснювати міжгалузеву і транснаціональну діяльність, отримуючи при цьому соціально-економічний ефект, а тому дослідження синергетичного ефекту роботи кластерів набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження економіки регіону зробили такі вчені: О. М. Барбаков, А. Г. Гранберг, В. Г. Ігнатов, В. І. Брутов, Л. Г. Олех, С. С. Шаталін, К. Арві, А. Маркузен, С. І. Барзілов, А. Г. Чернишов, Є. Куклінські, А. А. Ремезков, М. М. Некрасов, А. Ф. Мельник, М. Г. Чумаченко, М. Долішній. Теоретичні аспекти формування, функціонування та розвитку кластерів в умовах ринку визначені такими вченими, як М.П. Войнаренко, О.М. Паламарчук, М.Е. Портер, В.Г. Провізна, С.І. Соколенко, Д.М. Стеченко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Після аналізу проведених досліджень видно, що потребує аналізу саме синергетичний ефект як специфічний результат роботи кластерів, що включає в себе декілька видів ефектів.

Мета статті. Метою цієї статті є класифікація і дослідження сутності синергетичних ефектів при дослідженні результатів роботи підприємств, об'єднаних у транспортні кластери в умовах посилення циклічності кризових явищ на ринку.

Виклад основного матеріалу статті. Розвиток кластерів має не лінійний, а хвилеподібний характер. При цьому хвилі повторюються через визначені проміжки часу і є циклічними. Кластери є відкритими економічними системами, на які впливає множина факторів, а тому процес розвитку і зміна зовнішніх умов відбуваються безперервно, і кожен новий період функціонування має свої особливості. Саме циклічність зумовлює появу існування різноманітних криз: економічних, фінансових, валютних, політичних і ін. Згідно з законом економічних циклів (хвиль), період кризи завжди змінюється періодом зростання. Але для підприємств кластера важливо саме в період кризи знизити вплив на свою діяльність її негативних наслідків за рахунок внутрішніх резервів. Максимально повна реалізація внутрішнього потенціалу транспортного кластера можлива за рахунок підвищення ефективності роботи кожного підприємства у його складі.

Економічна ефективність є базовою економічною категорією, що застосовується для оцінки успішності функціонування господарюючих суб'єктів, галузевих ринків і національної економіки в цілому. Ефективність розраховується як співвідношення ефекту до витрат (ресурсів). Ресурси (від франц. ressource – допоміжне, засіб) – це грошові кошти, цінності, запаси, активи, основні засоби та ін. Згідно з цим визначенням під ресурсами розуміється сукупність засобів і можливостей, які необхідні підприємству і використовуються ним у процесі його діяльності. Основною функцією ресурсів кластера є створення (надання) послуг, а також управління цими процесами. Крім того, за допомогою ресурсів досягаються цілі кластера, тобто можливості перетворюються на реальні результати. Залучення ресурсів кластером необхідно для: результативності, тобто створення послуги і продаж її споживачеві, формування виручки від перевезень підвищення інвестиційної привабливості, переваг, що забезпечують стале зростання частки на ринку послуг і збільшення прибутку як кінцевого показника діяльності.

Ресурси транспортних кластерів мають такі особливості:

1. Мобільність, комбінованість, взаємозамінюваність і цілісність.

2. Постійна і необмежена потреба в необхідних ресурсах, незважаючи на їх обмеженість і платність.

3. Постійна конкурентна боротьба за залучення ресурсів високої якості.

У загальному вигляді ефективність роботи підприємств кластера визначається сукупністю показників, що відображають успішність його розвитку за основними функціями роботи. Взагалі оцінка ефективності транспортних кластерів визначається з позиції функціональних аспектів: фінансово-економічного (величина і динаміка сукупних доходів і витрат); соціального (рівень доходів працівників, рівень «віддачі» трудового потенціалу); управлінського (узгодженість стратегічних та поточних рішень), виробничого (відповідність рухомого складу вимогам ринку), маркетингового (зміцнення ринкових позицій і розширення сфери впливу на ринку), інвестиційного (бажання вкладати кошти). Співвідношення результату від окремого напрямку роботи кластера з використаними ресурсами відображають показники рентабельності, до яких відносять: рентабельність перевезень, рентабельність окремого перевезення, рентабельність капіталу, рентабельність інвестицій, рентабельність активів. Можливість своєчасно погашати свої зобов'язання (платоспроможність) характеризує ефективність фінансової діяльності кластера. Ефективність управління підприємствами у складі кластера відображається через стійке фінансове положення (фінансова стійкість підприємства) і результати господарської діяльності підприємства.

Основним результатом створення кластерів є ефект синергії. Рівень синергетичного ефекту кластерної форми організації бізнесу визначається не лише підприємствами, що входять до кластера, але і ефективністю його стратегічного управління. В економічній літературі синергія визначається (у перекладі з грецького – співдружність, співучасть) як вигода, отримана від комбінування двох або більше елементів (або бізнесів) таким чином, що продуктивність отриманої комбінації вище, ніж сума її окремих елементів (або бізнесів). Виділяють два типи синергії в бізнесі – внутрішня та зовнішня. Внутрішня синергія полягає в економії від масштабів та ефективній співпраці. Зазвичай прикладами тут стають компанії, які можуть ефективно обслуговувати сегмент ринку шляхом адаптації пропозиції, спочатку спрямованого на інший сегмент. Поширення знань та досвіду на кілька сегментів – бізнес-модель багатьох компаній сфери обслуговування та роздрібної торгівлі. Внутрішня синергія – найбільш поширена форма синергії, орієнтується на цільову групу та пропозиції. Цілком можливо, вона менш цінна через те, що її вигоди обмежені межами можливої економії на витратах. Внутрішній ефект полягає у отриманні додаткового соціально-економічного ефекту підприємствами кластера через зниження витрат, підвищенні рівня інноваційно-інвестиційного розвитку, продуктивності праці.

Зовнішня синергія проявляється при органічно організованій співпраці підприємств, що дозволяє зменшити сукупні витрати і характерно для ринків технологій виробництва і моди та реалізується через зростання сумарної вартості підприємства. Опосередковано через інші неприбуткові сегменти ринку підприємства здійснюють вплив на ті ринкові частки, що є для них потенційними споживачами. Зовнішній синергетичний ефект проявляється через додаткові робочі місця в регіоні, розширення доступу до інформації, рівень заробітної плати.

Синергетичний ефект досягається за рахунок акумуляції ресурсів і розширення масштабів виробництва. В результаті відбувається оптимізація міжгалузевих зв'язків, вихід підприємств на міжнародні ринки, скорочуються витрати і підвищується конкурентоспроможність продукції. При цьому при формуванні кластерів повинні дотримуватись економічні інтереси всіх його учасників, а також нарощуватись та більш раціонально використовуватись їх потенціал. Крім того, в результаті формування кластерів передбачається отримання більшого прибутку у складі об'єднання порівняно з результатами самостійного функціонування підприємств, що інтегруються [5].

Взагалі синергетичний ефект передбачає досягнення структурованості економічної системи за рахунок ефективного управління і є результатом об'єднання підсистем, які можуть бути додатними і від'ємними, при цьому позитивний ефект описується формулою 2 + 2 = 5, а негативний 2 + 2 = 2,5. Ефект синергії в управлінні кластером є неоднорідним, взаємопов'язаним, складно структурованим явищем, що охоплює різні функціональні напрями діяльності і формалізується лише за допомогою складних математичних методів, одним з яких є теорія фракталів.

На основі аналізу літературних джерел можна виділити наступні види синергетичних ефектів:

– *операційний* – обумовлений зменшенням функцій, що дублюються в межах великої компанії та ефектом масштабу за рахунок розподілу умовно-постійних і витрат на збут на більший обсяг перевезень, але існує гранична межа, вище якої витрати вже не спадають;

– *інвестиційний* – виявляється в економії інвестиційних ресурсів і обумовлений масштабами інвестицій кластера і потенційними їх можливостями, що забезпечує збільшення вартості таких підприємств на ринку за рахунок зростання значення мультиплікатора;

– *фінансовий* – виражається у зниженні вартості джерел фінансування, поточних ризиків та потреби у початковому капіталі, збільшення частки банківського кредитування на пільгових умовах;

– *управлінський* – обумовлений економією витрат живої й уречевленої праці, яка одержується у сфері управління матеріальним виробництвом за рахунок оптимізації, раціоналізації і зменшення кількості неефективних рішень управлінської діяльності, поліпшення контролю якості. Але серед негативних можна виділити втрати при швидкій зміні рухомого складу (можлива консервація вантажівок, що не відповідають технологічним вимогам); втрати при непередбачуваності попиту;

– *інформаційний* – породжений значно більшою можливістю отримання потрібної для кластера інформації для ефективного управління всіма його ресурсами, створення інформаційного та технічного середовища для ефективного регулювання діяльності, зменшення залежності від коливань ринку через збільшення частки підприємств одного кластера на ринках, збільшення можливостей по виходу підприємств на нові ринки.

У результаті створення кластерів також отримується соціальний ефект. При розрахунку показників і критеріїв соціальної ефективності можна виділити такі: підвищення рівня зайнятості населення в працездатному віці; задоволеності умовами роботи, зростання рівня забезпеченості населення житлом; поліпшення стану довкілля; підвищення доступності і якості транспортних послуг, покращення охорони здоров'я, освіти, куль-

тури, житлово-комунального господарства. Таким чином, при формуванні кластерів досягається соціальний ефект, що в цілому позитивно впливає на економіку регіону.

Соціальний ефект може бути прямий (безпосередньо пов'язаний із створенням та функціонуванням кластерів) та непрямий (додаткові інвестиції, підвищення інвестиційної привабливості та транспортної розвиненості регіону). В результаті, інвестиції, вкладені у транспортний кластер, сприяють додатковому приросту інвестицій в інші галузі економіки безпосередньо в регіоні і в межах держави. Непрямий соціальний ефект функціонування та розвитку транспортних кластерів фрактально зростає. Це відбувається за такою схемою: отриманий від додаткових інвестицій прибуток вкладається у подальший розвиток транспортних підприємств (таким чином інвестор відкладає оплату податку на дивіденди, що складає 5 % згідно з Податковим кодексом України). Крім того, зростають доходи населення у вигляді заробітної плати працівників кластера, що означає підвищення рівня внутрішнього платоспроможного попиту, в тому числі і на транспортні послуги, та стає додатковим чинником розвитку економіки, створення робочих місць, збільшення податкових надходжень. Соціальні ефекти можуть бути універсальними (виникають при створенні будь-якого кластеру) і специфічними (залежно від особливостей регіонів). Крім того, соціальні ефекти можуть бути позитивними і негативними.

Таким чином, соціальний ефект від створення кластерів полягає у наступному:

1) модернізація або створення додаткових робочих місць.

Нові робочі місця з'являються на підприємствах, що входять до складу кластера. Одночасно із формуванням транспортних кластерів розвиваються суміжні галузі, де також створюються додаткові робочі місця. Із плином часу кластер розвивається, оновлюється рухомий склад. Ефект створення і роботи транспортного кластеру, що отримується у вигляді прибутку, реінвестуємого в економіку, породжує синергетичний ефект у формі створення робочих місць у різних галузях економіки, розширенні зайнятості, скороченні безробіття. Модернізація робочих місць проявляється в поліпшенні умов праці і здоров'я при перевезеннях, зменшенні випадків загальної і професійної захворюваності, виробничого травматизму, в підвищенні тривалості життя;

2) підвищення рівня та якості життя населення.

Одним із непрямих соціальних ефектів є зростання доходів населення і розширення платоспроможного попиту в результаті високого рівня оплати праці й інноваційності перевезень, зайнятих на робочих місцях, створених підприємствами кластера. У довгостроковій перспективі сумарний результат від поліпшення умов праці і екологічної ситуації, зростання рівня життя, розвитку соціальної інфраструктури, впровадження інновацій у системі охорони здоров'я сприятиме поліпшенню здоров'я населення, демографічної ситуації, збільшення тривалості життя;

3) зростання податків внаслідок ефективної роботи підприємств у складі кластеру.

Додатково отримані податки дозволяють збільшити бюджетне фінансування освіти, охорони здоров'я, культури, соціальної політики, включаючи субсидії та субвенції. Таким чином, у результаті інноваційності та ефективного управління кластером підвищується заробітна плата працюючих у державних підприємствах регіону, створюються нові робочі місця в різних галузях, що відображається на рівні та якості життя населення: покращується ситуація на ринку праці та збільшуються доходи від зайнятості й субсидії населенню, зростає доступність і якість транспортних послуг, що надаються підприємствами кластера;

4) поліпшення екологічної ситуації унаслідок*:*

– оновлення рухомого складу відповідно до вимог ЄЕК ООН за стандартами "Євро-2" та "Євро-3";

– модернізації й удосконалення вулично-дорожньої мережі, будівництво нових транспортних розв'язок (у тому числі на різних рівнях), створення відособлених магістралей і шляхопроводів для руху пасажирського і вантажного транспорту, організація раціональної схеми маршрутів руху пасажирських і вантажних потоків магістралями міста;

– створення оптимальних систем управління рухом транспорту, розширення автоматизованих систем управління дорожнім рухом з підключенням до системи найважливіших транспортних розв'язок;

– спорудження підземних і надземних переходів для поділу потоків транспорту і пішоходів.

Пріоритетним напрямком поліпшення екології міста є розвиток мережі міського електротранспорту, яка перебуває у понаднормативному стані періоду експлуатації;

5) підвищення освітнього і кваліфікаційного рівня робочої сили, скорочення частки низькокваліфікованої праці.

Підвищення професійно-кваліфікаційних вимог до працівників є стимулом для розвитку системи професійної освіти. Програми навчання водіїв та екзамени з водіння повинні бути орієнтовані на практичні аспекти водіння у межах міста;

6) міграція додаткової робочої сили.

У ряді випадків необхідне залучення населення з інших регіонів для забезпечення потреб кластера в робочій силі. Створення робочих місць і підвищення рівня життя в регіоні стимулюють додатковий міграційний приплив населення, внаслідок зростання рівня життя населення, зниження соціальної напруги в суспільстві, забезпечення соціальною стабільності і соціальної підтримки інституційних перетворень.

Але при створенні кластерів можна отримати і негативний соціальний ефект, який може виражатися у:

– скороченні робочих місць унаслідок модернізації виробництва, що діє;

– банкрутства конкуруючих перевізників і як наслідок вивільнення робочої сили;

– виникнення локального дефіциту робочої сили в результаті її відтоку з інших регіонів, а також з підприємств цього регіону на транспортні підприємства кластеру;

– погіршення екологічної ситуації;

– виникнення соціальної напруженості, соціальних конфліктів;

– поява тимчасових високооплачуваних робочих місць у депресивних регіонах і в регіонах з низьким рівнем життя, що не супроводжується збільшенням відрахувань на соціальні потреби і вкладенням прибутку в розвиток місцевої економіки, що може привести до жорсткої сегментації ринку праці і посилення соціальної напруженості.

Збільшити синергетичний ефект роботи кластера в умовах посилення циклічності та кризових явищ можливо шляхом збільшення притоку грошових ресурсів і зменшення їх відтоку шляхом реалізації:

1. Зменшення розміру поточних зовнішніх і внутрішніх фінансових зобов'язань, скоротивши розміри поточних матеріально-технічних, запасів, потребу в трудових та інших ресурсах; розміри короткострокових фінансових зобов'язань, змінивши структуру кредиторської заборгованості, скоротивши загальногосподарські та загальновиробничі витрати.

2. Збільшення надходження грошових потоків від інвестиційної, операційної та фінансової діяльності через перетворення частини ліквідних та необорних активів у гроші (ліквідація портфеля короткострокових фінансових вкладень, прискорення інкасації дебіторської заборгованості, збільшення розміру знижки при здійсненні дострокової оплати за перевезення, продаж або здача в оренду вантажівок, а також виробничих і адміністративних площ).

3. Ефективне управління грошовими потоками забезпечує зниження ризику неплатоспроможності підприємства на основі збільшення надходження і зменшення виплат гро-

шових коштів. Достатньо ефективне управління за обсягом і часом надходження та виплат грошових коштів дозволяє знижувати потребу підприємства у поточному та страховому залишках грошових коштів, які обслуговують операційний процес а також резерв інвестиційних ресурсів, що формується в процесі здійснення реального інвестування.

Висновки і пропозиції. Таким чином, синергетичний ефект функціонування кластера є комплексним показником відображення роботи економіки регіону. Для його кількісної оцінки доцільно застосовувати системний підхід, який включає сукупність критеріїв оцінки ефекту функціонування кластера. Отже, синергетичний ефект на різних рівнях господарювання визначається структурним змінами у виробництві та якістю управління діяльністю підприємств у складі кластера. Але управління кластером у період кризових явищ потребує комплексної концепції функціонування та розвитку за умов невизначеності.

Список використаних джерел

1. Асаул В. В. Формализация процесса функционирования конкурентных структур на основе синергетического подхода / В. В. Асаул // По пути к возрождению: перспективы развития российской экономики: науч. тр. рос. науч.-практ. конф. – СПб.: Наука, 2006. – Т. 1. – С. 47-52.

2. Аюров Д. О. Синергетика экономики / Д. О. Аюров. – М.: Изд-во Московского горного университета, 2005. – 234 с.

3. Дружинин А. В. Эффект структуризации и заемный капитал в условиях становления информационного общества / А. В. Дружинин. – М.: Терра, 2004. – 136 с.

4. Хоменко І. О. Застосування фрактальних структур при дослідженні динаміки економічних явищ та процесів / І. О. Хоменко // Вісник ЧДТУ. Серія “Економічні науки”: зб. наук. праць. – Чернігів: ЧДТУ, 2010. – № 46. – С. 52-55.

5. Peitgen H. O. The Beauty of Fractals. / Peitgen H. O., Richter P. H. // Shpringer-Verlag, Berlin, 1996.

УДК 330.322.010

В.П. Ільчук, д-р екон. наук, професор
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

Є.В. Талавіра, ст. викладач
Державний економіко-технологічний університет транспорту, м. Київ, Україна

ОСНОВНІ НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ ВАНТАЖНОГО ВАГОННОГО ПАРКУ ЗАЛІЗНИЦЬ УКРАЇНИ

Досліджено проблеми підвищення ефективності роботи вантажного вагонного парку залізниць України в контексті Державної цільової програми реформування залізничного транспорту. Проаналізований сучасний стан інвестиційних потоків у вагонному господарстві Укрзалізниці та представлені дослідження їх перспективного росту в період до 2021 року.

Ключові слова: *вантажні вагони, інвестиції, інноваційне оновлення, реформування, експлуатаційні витрати.*

Постановка проблеми. Українські залізниці, як і будь-яка інша галузь у державі, потребують прискорення процесів інноваційного оновлення та розвитку. Складна ситуація на залізницях склалася через те, що:

- вантажні та пасажирські перевезення мають різний фінансово-економічний результат;
- існує гостра потреба в сучасному вантажному вагонному складі та досконалій ремонтній базі;
- надійність та якість залізничної інфраструктури знизились через застарілі технології оновлення та ремонту практично всіх її компонентів;
- у більшості випадків відсутній успішний менеджмент.

Такий стан речей на залізничному транспорті створює проблему ефективного функціонування залізниць, знижує їх конкурентоспроможність на ринку транспортних послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток вантажного вагонного парку залізничного транспорту України має потребу в корінній зміні форм і методів управління, збільшенні обсягів інвестицій на його інноваційне оновлення та створення нових зразків вантажних вагонів. Реалізація цих завдань може знайти своє відображення в здійсненні програми реформування, яка вже розпочата в системі залізниць.

Проблемою реформування залізничного транспорту в Україні займалися такі відомі вчені, як: В.М. Макаренко, Н.М. Колеснікова, І.М. Аксьонов, Г.Д. Ейтутіс, О.М. Кривопішин, Ю.С. Бараш, В.М. Гончаренко, Т.А. Мукмінова та багато інших учених, які зробили значний внесок у розв’язання цих складних проблем.

Було розроблено та вдосконалено теоретичні й методологічні підходи щодо питання здійснення реформування вагонного господарства та вантажних перевезень й визначено цілу низку невирішених питань. Програмою реформування залізничної галузі України, затвердженою Кабінетом Міністрів України у грудні 2009 року, передбачається створення організаційних, економічних та соціальних умов для перетворення залізничної галузі у високотехнологічний транспортний комплекс. Головне завдання реформування вантажного вагонного парку полягає у забезпеченні конкурентоспроможності залізничних послуг на внутрішньому і міжнародному ринках, у вдосконаленні тарифної політики, впровадженні нових технологій для якісного обслуговування вантажовідправників, впровадженні інвестиційної моделі, у розмежуванні та вдосконаленні системи державної та приватної власності вантажного вагонного парку.

Метою цього дослідження є обґрунтування доцільності та визначення особливостей щодо проведення реформування вантажного вагонного парку для його подальшого розвитку та підвищення конкурентоспроможності на ринку вантажних перевезень.

Виклад основного матеріалу. Залізничний транспорт України є однією з основних ланок соціальної та економічної систем держави, без його ефективної роботи та подальшого розвитку неможливе підвищення добробуту суспільства.

Головна мета залізничного транспорту України – це забезпечення потреб підприємств, організацій та окремих осіб у перевезенні вантажів з максимальною якістю та швидкістю. Парк вантажного вагонного складу застарів фізично і морально, оскільки останні 20 років у зв'язку з дефіцитом коштів оновлюється лише на 5-12 %, що призвело до загального його зносу до 80 %. Динаміка зносу транспортних засобів (рис. 1) показує, що без організації термінового оновлення основних фондів залізниць існує небезпека зупинки всього технологічного процесу перевезень. Залізнична інфраструктура, яка мала резерви пропускної спроможності, зараз суттєво застаріла, перебуває у незадовільному стані має значну кількість обмежень швидкості руху, що зводить нанівець ці резерви. Управління залізничною галуззю має також багато недоліків, до яких слід віднести: гальмування процесів реформування; невизначеність майбутньої залізничної транспортної моделі; застарілу організаційну структуру управління та інше.

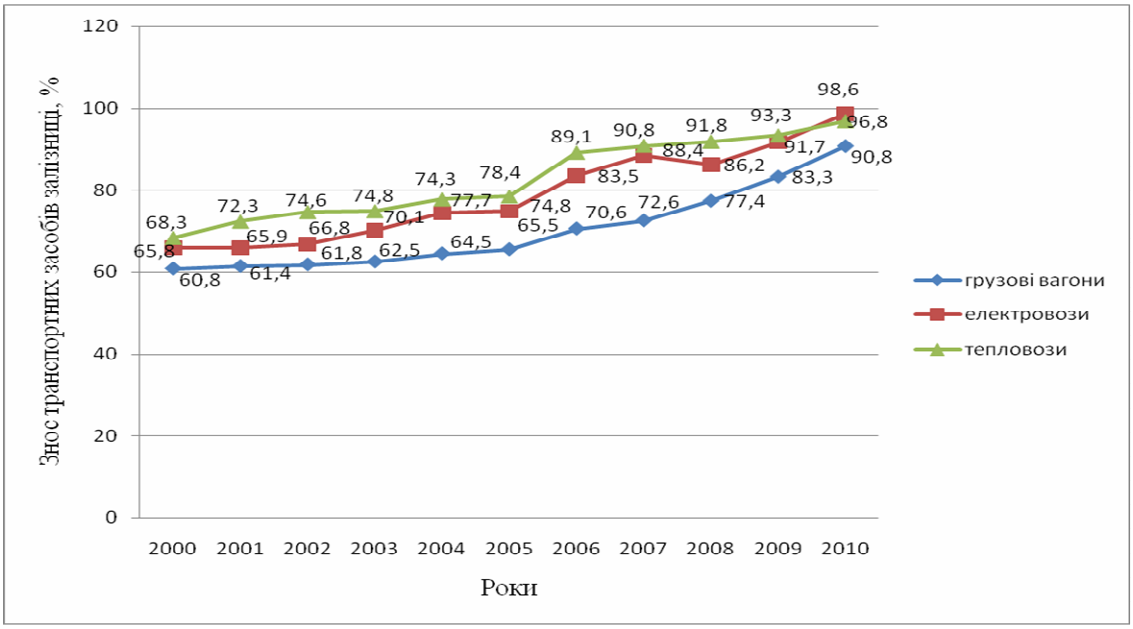


Рис. 1. Динаміка зносу транспортних засобів залізниці

Тарифна політика стосовно перевезення вантажів стала змінюватися з урахуванням реформування залізничного транспорту за новою моделлю. Але вантажні тарифи ще залишаються завищеними, оскільки транспортна складова в перевезенні вантажів не відповідає об'єктивним реаліям, а доходи від вантажних перевезень мусять перекривати збитковість пасажирського господарства.

Оскільки під реформою розуміється процес трансформації існуючої економічної системи, кожного з її найважливіших елементів (продуктивних сил, техніко-економічних, організаційно-економічних відносин, відносин економічної власності та господарського механізму), тому для різних елементів економічної системи доцільно використовувати неоднакові методи реформування. В економіці існують: еволюційний (поступовий) і революційний (швидкий) методи. Для підвищення ефективності функціонування і прискорення розвитку залізничного транспорту України треба враховувати обидва методи та здійснювати реформування еволюційно-революційним методом.

В умовах реформування залізничного транспорту вантажний вагонний парк потребує комплексного вирішення власних проблеми, а саме оптимізації своєї діяльності за рахунок:

1) розрахунку прогнозу кількості окремих парків вантажних вагонів (приватної власності та парку вагонів СНД);

2) оновлення парку власників вантажних вагонів Укрзалізниці за рахунок закупівлі нових вагонів та обґрунтованої кількості капітальних ремонтів з подовженням терміну служби;

3) розробки нових економічно обґрунтованих міжремонтних циклів;

4) розробки нової організаційної структури управління вагонним господарством за верти-кально-інтегрованим принципом;

5) реформування технічної бази для деповського ремонту вантажних вагонів.

Основним функціональним напрямком роботи вантажного вагонного господарства в умовах реструктуризації є забезпечення сучасним рухомим складом, а також дотримання норм і правил безпеки руху та збереження вантажів. На сучасному етапі реформування галузі, враховуючи нинішній стан вантажного вагонного парку, а також необхідність підвищення безпеки руху, основними завданнями, які стоять перед вагонним господарством, є: поліпшення змісту та якості ремонту вагонів при зниженні його собівартості; придбання необхідного обладнання, технічної документації, засобів метрологічного забезпечення, запасних частин і матеріалів для якісного обслуговування вантажних вагонів; досягнення економічної ефективності шляхом оновлення та подальшого вдосконалення наявних вагонів; насичення вагонних парків надійним рухомим складом, що вимагає найменших витрат праці і часу на виконання вантажно-розвантажувальних робіт; ремонт і технічне обслуговування, що сприятиме повному задоволенню потреби у вантажних перевезеннях; створення і розвиток індустріальної бази технічного обслуговування ремонту вантажних вагонів; прискорення обороту рухомого складу за рахунок зниження технічних простоїв; збільшення міжремонтного ресурсу вагонів за рахунок застосування технологій, деталей і вузлів нового покоління в будівництві і ремонті вантажних вагонів; підвищення матеріальної зацікавленості робітників залізничного транспорту та забезпечення соціальних гарантій.

Інвестиційний попит на інноваційне оновлення вантажного вагонного парку не забезпечується наявними інвестиційними ресурсами (рис. 2), що потребує пошуку додаткових фінансових джерел, у тому числі і нетрадиційних, та розробки нових схем і механізмів інвестування.

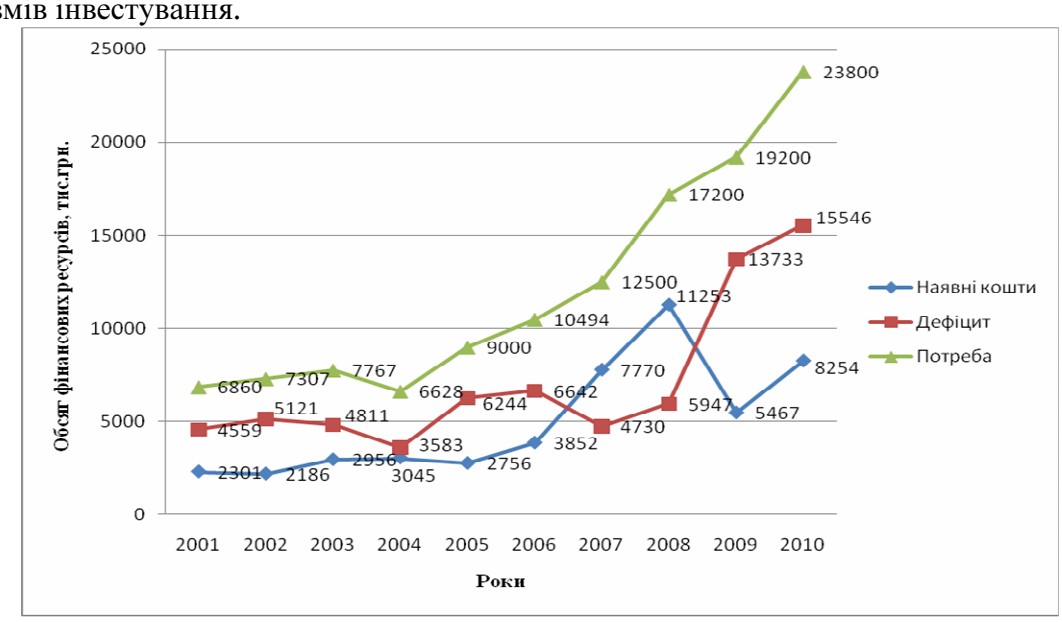


Рис. 2. Забезпеченість потреби в інвестиційних ресурсах для оновлення парку вантажних вагонів у період 2001-2010 рр.

Тобто, можна зробити висновок, що ефективна робота залізничної галузі залежить від її модернізації, технічних можливостей та стану рухомого складу. Незважаючи на те, що залізничний транспорт займає провідне місце у транспортних потоках країни за ключовими показниками: вантажообіг та відправлення пасажирів на далекі та середні відстані, його сучасний стан – не найкращий. Виробничо-технічна база залізничної галузі України вже не

відповідає вимогам сучасного розвитку ринку транспортних послуг. Значний фізичний та моральний знос основних засобів залізничної галузі підвищує витрати на їх технічну експлуатацію. Щорічні потреби в інвестиціях не задовольняються (рис. 2), у результаті чого зношення вантажного вагонного парку лише має тенденцію до зростання. Недостатня кількість коштів від амортизаційних відрахувань не дозволила своєчасно проводити оновлення, тому експлуатуються фізично та морально зношені вантажні вагони.

Розвиток науково-технічного прогресу диктує необхідність принципово нового процесу оновлення вантажного вагонного парку, яке відповідає вимогам міжнародних стандартів. Для цього необхідно запровадити суттєві вливання інвестиційних коштів (рис. 3). Дослідженнями провідних учених доведено, що проведення капітальних ремонтів рухомого складу є витратною складовою щодо залізниць України. Тому виникла необхідність розробки конкретної програми реформування на підприємствах-власниках вантажного рухомого складу, яка буде забезпечувати наукове обґрунтування та економічну доцільність впровадження нових інвестиційних проектів. Інноваційна складова спрямована на надання принципово нових, якісних послуг. У власних дослідженнях пропонується значне скорочення кількості вантажного рухомого складу за рахунок впровадження швидкісних видів руху вантажних поїздів.

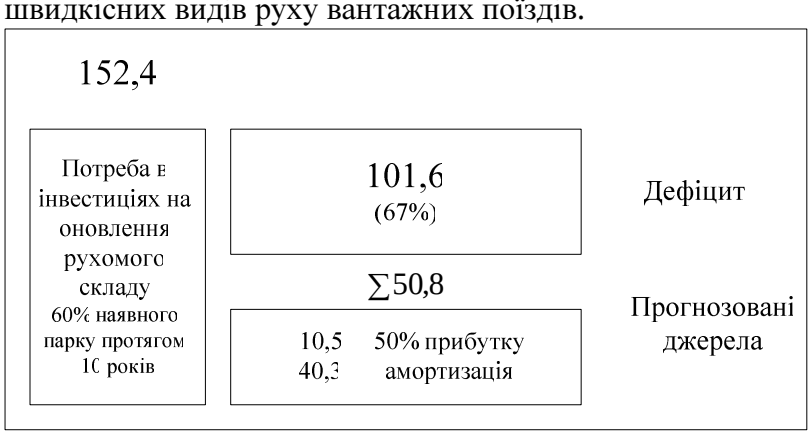


Рис. 3. Прогноз забезпеченості в інвестиційних ресурсах залізниць України для оновлення рухомого складу в період 2011-2021 рр.

Виникає необхідність наукового обґрунтування скорочення вантажного вагонного парку шляхом прискорення обігу вагону в складі поїзду. За рахунок зменшення кількості старих вантажних вагонів, оновлення парків сучасною вагонною технікою та збільшення швидкості обігу у складі поїзду, на підприємствах-власниках вантажного рухомого складу (ПВВРС) може бути досягнуто значне скорочення експлуатаційних витрат за такими статтями, як оплата праці, відрахування на соціальні заходи, витрати на ремонт вантажних вагонів та їх обслуговування, значне скорочення паливних та енергетичних витрат, а також скорочення витрат на амортизаційні відрахування звільненого рухомого складу. З економічної точки зору зросте продуктивність вантажного вагона та локомотивна, дільнична і технічна швидкості, середня вага поїзду брутто і як наслідок – зросте продуктивність праці та ефективність роботи ПВВРС. Важливе значення має підвищення конкурентоспроможності залізничного транспорту і послуг, що надаються, відбудеться завоювання на ринку транспортних послуг значної частки перевезень, яка буде отримана внаслідок значного збільшення швидкості руху вантажних видів перевезень.

Таким чином, впровадження програми реформування залізничного транспорту з економічної точки зору є доцільним. Це дозволить вирішити головні проблеми залізничного транспорту України та прискорити розвиток галузі.

Для успішної реалізації програми та підвищення ефективності функціонування ПВВРС слід забезпечити такі завдання: створити умови для подальшого розвитку кон-

курентного середовища на ринку перевезень вантажів; проведення капітального ремонту об'єктів інфраструктури вагонного господарства; підвищити якість та збільшити обсяги перевезень; удосконалити організаційну структуру підприємств; розробити комплекс заходів з удосконалення тарифної політики; підвищити інвестиційну привабливість; забезпечити прозорість фінансової діяльності; впровадити заходи щодо підвищення мотивації праці робітників.

Результати проведення реформування вантажного вагонного парку дозволять реалізувати такі заходи: підвищити якість перевезень при майже постійних тарифах; досягти більшого темпу зростання обсягів перевезень; підвищити рівень продуктивності праці; усунути тенденцію зменшення частки залізниць у загальному обсязі перевезень всіма видами транспорту; забезпечити сумарну рентабельність експлуатаційної діяльності; покращити трудові відносини між власником і робітником шляхом підвищення мотивації праці.

Висновки і пропозиції. Таким чином, стабільність та безпечна робота вантажного вагонного парку залізничного транспорту України буде забезпечуватись за рахунок послідовності та еволюційності реформування, а також необхідних обсягів інвестицій та технічного переоснащення галузі.

Реформування та розвиток однієї з головних ланок залізничного транспорту – вантажного вагонного парку створить умови для:

- раціонального розподілу перевезень між різними видами транспорту;
- розвитку взаємодії і координації в транспортному секторі при виконанні перевезень у змішаному сполученні;
- оптимального розподілу державної підтримки між різними видами транспорту;
- максимального використання потенціалу ПВВРС України;
- поліпшення екологічного стану держави, забезпечення швидкості і безпеки перевезень, енергозбереження.

Все це сприятиме тому, що залізниці України підвищать конкурентоспроможність на ринку транспортних послуг провідних залізничних держав світу.

Список використаних джерел

1. Державна цільова програма реформування залізничного транспорту на 2010-2019 роки [Електронний ресурс]: затв. постановою Кабінету Міністрів України від 16 грудня 2009 р. № 1390 (у редакції постанови Кабінету Міністрів України від 26 жовтня 2011 р. № 1106. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1390-2009-%D0%BF.

2. Аксенов И. М. Особенности реструктуризации в современных условиях / И. М. Аксенов, В. В. Пасечник // Залізнич. транспорт України. – 2001. – № 1. – С. 11-14.

3. Бараш Ю. С. Основні напрямки структурної реформи залізничного транспорту / Ю. С. Бараш // Залізнич. транспорт України. – 2004. – № 2. – С. 3-5.

5. Ейтутіс Г. Д. Механізм управління підприємствами залізничного транспорту України з урахуванням регіональних умов / Г. Д. Ейтутіс // Залізнич. транспорт України. – 2006. – № 3. – С. 18-21.

6. Кривопишин А. М. Региональная политика железных дорог Украины в период их реформирования / А. М. Кривопишин, Г. Д. Эйтутис // Залізнич. транспорт України. – 2007. – № 1. – С. 44-46.

7. Цвєтов Ю. М. Проблеми та основні напрямки реформування залізничного транспорту України / М. Ю. Цвєтов, М. В. Макаренко. – К.: КУЕТТ, 2007. – 222 с.

8. Ільчук В. П. Інноваційно-інвестиційні системи залізничного транспорту: становлення та розвиток / В. П. Ільчук; за ред. д-ра екон. наук, проф. Є. М. Сича. – К.: Логос, 2004. – 381 с.

9. Основи управління фінансами залізничного транспорту: навчальний посібник / М. В. Макаренко, Н. М. Колесникова, Н. І. Богомолова [та ін.]. – К.: ДЕТУТ, 2011. – 342 с.

10. Матеріали науково-практичної конференції викладачів, аспірантів та магістрів ДЕТУТ «Шляхи та напрямки структурної реформи залізничного транспорту України» [Електронний ресурс]. – К., 2012. – Режим доступу: http://www.detut.edu.ua.

УДК 330.35:339.168.6

Є.М. Сич, д-р екон. наук, професор
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

О.В. Бойко, канд. екон. наук, доцент
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна

РОЗВИТОК ТРАНЗИТНО-ТРАНСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті розглядається стан справ у транспортному секторі економіки України, зокрема, у такій важливій його складовій, як транзитні перевезення. Проаналізовано сучасну роботу галузі, зроблено висновки щодо чинників, які стримують розвиток міжнародного транзиту в Україні, надано рекомендації відносно підвищення конкурентоспроможності українського ринку транзиту.

Ключові слова: *конкурентоспроможність, підвищення конкурентоспроможності, транзитні перевезення, міжнародний транзит.*

Постановка проблеми. Підвищення ступеня інтегрованості країн з різними рівнями соціально-економічного розвитку й конкурентними можливостями показує багатогранність комплексу чинників, які формують передумови конкурентоспроможності національних економік. За таких умов цілком обумовленими є намагання кожної з країн вибрати оптимальні стратегію й тактику економічної політики, що спрямовані на стимулювання позитивних зрушень щодо поліпшення їх конкурентного становища на ринку.

Узагальнення оцінок міжнародного рейтингу України щодо стану конкурентоспроможності національної економіки виявляють не тільки її низькі показники, а найголовніше – відсутність позитивних зрушень у можливостях конкурувати з країнами, які визначили та послідовно реалізують концепцію стабільного розвитку.

Враховуючи те, що значна частина конкурентних переваг, які забезпечували вигідне положення України на світових ринках низькотехнологічної продукції – металургії, хімічної промисловості, нафтопереробки тощо – поступово втрачають своє значення як базові для національного виробництва, актуалізуються питання пошуку дієвих сучасних чинників підвищення конкурентоспроможності. В таких умовах потенційна можливість підвищення конкурентоспроможності забезпечується на інноваційно-інвестиційних засадах. Відповідно до програмного документа «Україна 2020: Стратегія національної модернізації» [15], перспективний розвиток економіки України оптимістично оцінюється як інвестиційно-інноваційний, що має забезпечити підвищення її конкурентоспроможності. Якщо ж перейти від стратегічних шляхів визначення конкурентоспроможності країни до реальних напрямів її утвердження, то, перш за все, необхідно сконцентрувати увагу на реалізації тих національних переваг, що існують з урахуванням прогнозних тенденцій світового економічного розвитку .

Для України, яка знаходиться на перехресті торговельних шляхів між Європою й Азією, а отже об’єктивно покликана відігравати роль своєрідного геополітичного моста у відношеннях між країнами Заходу та Сходу, одним з найперспективніших напрямів формування та забезпечення національної конкурентоспроможності має стати реалізація її транзитних можливостей і подальший розвиток ринку транзитних послуг, у тому числі й на базі впровадження інноваційних транспортних технологій та оновлення техніко-технологічної складової перевезень.

Адже, в умовах постійного зростання транснаціональних потоків, збільшення обсягів міжнародного транзиту територією України стає не тільки важливим джерелом експорту транспортних послуг, значних валютних надходжень до бюджету та створення додаткових робочих місць, а й вимагає від країни активної участі в спільних транспортно-інфраструктурних проектах, ущільнення міждержавної взаємодії тощо, що в кінцевому рахунку позитивно впливає на її соціально-економічне становище та сприяє підвищенню конкурентоздатності. Крім того, транзит енергоносіїв є ключовим

стратегічним активом України, який не тільки дозволяє забезпечувати енергетичну безпеку (за рахунок постачання на внутрішній ринок нафти і газу), але й використовується як важливий фактор її міжнародного позиціонування.

Виходячи з цих позицій, виникає необхідність у дослідженні проблем реалізації транзитного потенціалу та обґрунтуванні найбільш пріоритетних напрямків подальшої розбудови ринку транзитних перевезень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Організаційно-економічні проблеми розвитку транспорту країни, які впливають на реалізацію її транзитних можливостей, досліджували у своїх працях українські вчені: Бакаєв О.О., Бідняк М.Н., Букін В.І., Воркут А.І., Волик В.Ф., Гончаров М.Ю., Загорулько В.М., Зайончик Л.Г., Єлагін В.Т., Коба В.Г., Котлубай М.І., Кулаєв Ю.Ф., Лігум Ю.С., Леснік М.І., Мироненко В.К., Мова В.В., Морозова І.В., Пащенко Ю.Є., Петрашевський О.Л., Примачов М.Т., Редзюк А.М., Ревенко В.Л., Сич Є.М., Соколов Л.М., Цвєтов Ю.М., Чекаловець В.І., Шинкаренко В.Г., Щелкунов В.І., Юн Г.М., Ященко Л.А. та багато інших. Серед науковців і практиків, у роботах яких різнобічно висвітлюються питання реалізації транзитного потенціалу, можна назвати Т. В. Блудову, А.М. Новикову, Ю. Є. Пащенко та ін.

Однак останнім часом перед транспортною наукою та практикою постала низка нових транспортно-економічних проблем стосовно розвитку транзитного потенціалу, які продиктовані реаліями сьогодення та потребують своєчасного вирішення.

Метою цієї статті є визначення чинників, що дозволяють країні ефективно реалізувати транзитно-транспортний потенціал, а також більш обґрунтовано вибирати напрямки його розвитку для підвищення конкурентоспроможності у світовому економічному просторі.

Виклад основного матеріалу. В умовах збільшення транснаціональних вантажопотоків, а також враховуючи тенденції розвитку світового ринку транспортних послуг максимальну вигоду від експорту й імпорту транспортних послуг одержать ті країни, які зможуть залучити на свої транспортні комунікації транзитний євразійський потік.

Сьогодні на євразійському просторі окрім України на статус транзитних держав претендують Румунія, Болгарія, Білорусь, Російська Федерація та інші країни регіону. Об’єктивно Україна в цій конкурентній боротьбі має більш обґрунтовані шанси, адже в країні склалися необхідні передумови для активної участі у міжнародному поділі праці з перспективою перетворення на провідну країну-транзитера. Розвиток її транзитного потенціалу забезпечується наявністю наступних об'єктивних факторів.

По-перше, Україна має особливо зручне транспортно-географічне положення, що визначає її геополітичні та геоекономічні переваги; розташована на перетині найважливіших торговельних маршрутів. У полі її зовнішнього тяжіння перебуває понад 30 країн, її територією пролягають найкоротші і найзручніші шляхи на напрямах: Балтика – Чорне море, Північна і Центральна Європа – країни Закавказзя і Центральної Азії. Таке географічне розташування країни характеризується високим значенням індексу місця розташування в системі топологічних відстаней між країнами Європи. Також будучи морською державою, Україна має вихід (через турецькі протоки) до світового океану та може розвивати мережу торгово-економічних і транспортних комунікацій з переважною більшістю країн світу.

По-друге, територія країни вкрита густою сіткою транспортних шляхів, має рухомий склад усіх видів транспорту та відповідну обслуговуючу інфраструктуру. Так, в її стратегічному транспортному арсеналі наявність розвинутої системи трубопроводів, мережі залізниць, повітряних трас, автомобільних шляхів у широтних і меридіональних напрямах; загальна транспортна мережа включає 46,3 тис. км магістральних трубопроводів, 21,655 тис. км залізничних колій та 165,8 тис. км автомобільних доріг із твердим

покриттям, 4,8 тис. км магістральних нафтопроводів, 39,8 тис. км газопроводів та 1,0 тис. км аміакопроводів [13, с. 13]. При цьому за довжиною мережі залізниць Україна посідає друге місце в Європі.

Реалізацію транзитних можливостей країни забезпечує також наявність незамерзаючих портів на Чорному та Азовському морях та у гирлі Дунаю, а також річкових водних артерій (у Чорноморському, Азовському та Дунайському басейнах розташовано 18 морських торговельних портів; довжина внутрішніх експлуатаційних річкових судноплавних шляхів на найбільших європейських річках Дунай і Дніпро – 2,3 тис. км).

За даними англійського інституту «Рендел», за коефіцієнтом транзитності (встановлюється на основі таких факторів, як геоекономічне становище країни, потенційні обсяги вантажопотоків, рівень розвитку транспортної мережі) Україна посідає перше місце в Європі [10, с. 8].

По-третє, вигідне географічне положення України обумовлює проходження пан'європейських транспортних коридорів № 3, 5, 7, 9; коридорів Організації співробітництва залізниць (ОСЗ) № 3, 4, 5, 7, 8, 10 та транспортного коридору Європа – Кавказ – Азія (ТРАСЕКА) [5, с. 160]. Виконуючи роль основних з'єднувачів у глобальному транспортному просторі, міжнародні транспортні коридори (МТК) отримали виключне значення у вирішені транспортних проблем, пов'язаних із забезпеченням міждержавних зв'язків, з доцільністю створення міжнародної транспортної інфраструктури, технічні характеристики якої узгоджені та дозволяють застосування сучасних сумісних технологій перевезень, що безпосередньо впливає на залучення транзитних вантажопотоків.

Отже, за своїми кількісними показниками розгалужена вітчизняна транспортна інфраструктура загалом задовольняє вимоги щодо залучення транзиту, формуючи транзитний каркас ***національної території***. Проте за якісними характеристиками стосовно швидкості, стану інформаційної інфраструктури, збереження вантажу, безпеки перевезень пасажирів, рівня обслуговування на кордоні, сервісу на дорогах значною мірою відстає від вимог міжнародних стандартів.

Досліджуючи перспективи розвитку транзитних можливостей країни, необхідно розглядати «транзитний потенціал» як потенційні можливості наявних і створюваних додатково об'єктів і засобів виробничої, а також відповідних інституціональної та інформаційної інфраструктур забезпечувати безперебійне й безпечне транспортування під митним контролем територією країни транспортними засобами транзиту всіх видів транспорту (включаючи трубопровідний і лінії електропередач), вироблених за її межами транзитних вантажів (у тому числі енергетичних ресурсів й електроенергії) для споживання в інших країнах [3, с. 20].

Отже, за своєю суттю транзит є експортом транспортних послуг, що надають компанії вантажовласникові та перевізникові під час проходження вантажу й транспортного засобу територією України. Під експортом транспортних послуг розуміється надання українськими транспортними й іншими підприємствами послуг іноземним юридичним і фізичним особам, незалежно від того, надається послуга за кордоном чи в межах України.

Відповідно до міжнародної класифікації експорт транспортних послуг поділяється за ознаками видів діяльності з надання послуг. За видами діяльності експорт послуг поділяється на послуги з перевезень вантажів, послуги пасажирського транспорту та інші види транспортних послуг. У стандартній системі національних рахунків країн ЄС – це надання господарськими одиницями вітчизняної економіки іноземним фірмам і компаніям права користуватися на комерційній основі морськими та річковими портами й аеропортами країни, послугами національних лоцманів, фрахтування транспортних засобів вітчизняними службами управління та зв'язку тощо. Саме до цієї групи за-

раховуються доходи від транзитних перевезень; транзит залишається основою експорту послуг України – частка сягає 70 % [11].

Крім того, транзит є каталізатором розвитку широкого спектра супутніх послуг із заправлення транспортних засобів паливом, організації торгівлі й харчування, ремонту транспортних засобів та їх сервісного обслуговування.

Отже, підвищення конкурентоспроможності нашої держави на світовому економічному просторі вимагає того, щоб транзитний потенціал України не тільки номінально визначав її місце в системі міжнародних зв'язків на євразійському континенті, але й ефективно реалізовуватися нарощувався, сприяючи розвиткові всіх пов'язаних з ним сфер національної економіки: всіх складових транспортного комплексу; машинобудівної промисловості; сфери послуг тощо.

Проте, незважаючи на значні технологічні потужності національної транспортної інфраструктури, згідно з даними, РНБО використовується тільки на 60 % [6], питома вага транспортних послуг у валовому внутрішньому продукті України складає близько 12 %. Для порівняння, у країнах Балтії цей показник становить близько 30 %. За оцінками фахівців, через неповноцінне використання транзитного потенціалу Україна щорічно недоодержує близько 2,5 млрд. дол США. Частка транзитних вантажів у загальному обсязі вантажів транспортного комплексу України ще донедавна складала близько 50 %, тобто кожна друга тонна – це транзитний вантаж, а сьогодні обсяги цих перевезень і обробки знизились майже в 2 рази.

Така ситуація зумовлена багатьма причинами. Адже міжнародний рух вантажопотоків функціонує в багатофакторній системі координат. Реальним виміром транзитно-транспортного потенціалу виступають як можливості транспортно-дорожнього комплексу країни щодо здійснення транзитних перевезень, так і економічний ресурс інших країн, які можуть виступати імпортерами транзитних послуг або конкурувати на окремих сегментах ринку транзитних перевезень. Тому процес розвитку України як країни-транзитера залежить від багатьох зовнішніх і внутрішніх факторів, які можна поділити на політичні, економічні, правові, технічні, технологічні тощо.

На процес утвердження України як транзитної держави значною мірою впливають такі зовнішні фактори:

- процеси трансформації глобальної системи розміщення продуктивних сил;
- утворення регіональних союзів;
- розвиток інтеграційних процесів;
- зміна міжнародної кон'юнктури ринку на товари;
- економічні та політичні відносини між країнами;
- політика країн-постачальників щодо вибору маршрутів для експорту своїх товарів і країн-споживачів, визначаючих шляхи імпорту;
- рівень інтегрованості суміжних країн-транзитерів у світовий і регіональний транспортний простори;
- ступінь розвитку транзитних транспортних коридорів та інше.

У цьому дослідженні зосереджена увага на основних внутрішніх чинниках гальмування розвитку ринку транзитних перевезень у країні.

В умовах, коли транзит стає предметом гострої міжнародної конкуренції, головними внутрішніми факторами, які заважають розвитку ринку транзитних перевезень і зумовлюють ситуацію, коли значна частина транзитних потоків оминає Україну, є:

– по-перше, неконкурентоспроможність транзитних тарифів;

– по-друге, низка якість транспортних послуг, що не відповідає як вимогам клієнтів, так і міжнародним стандартам, що в цілому зумовлює низьку конкурентоспроможність транзитних перевезень. Внаслідок цього відбувається витіснення українських перевізни-

ків з міжнародних ринків перевезень, що може призвести до того, що українською транспортною структурою міжнародного значення користуватимуться переважно іноземні перевізники, а за вітчизняними транспортниками залишіться лише виконання функцій з обслуговування.

Незважаючи на цілий ряд прийнятих законодавчих нормативно-правових актів, державних та галузевих програм, концепцій і розпоряджень (Програма створення та функціонування національної мережі міжнародних транспортних коридорів в Україні до 2010 року, Закон України «Про Комплексну програму утвердження України як транзитної держави у 2002-2010 рр.», Закон України «Про транзит вантажів», Концепція розвитку транспортно-дорожнього комплексу України на середньостроковий період та до 2020 р., Транспортна стратегія України на період до 2020 р., Концепція Державної програми реформування залізничного транспорту України та багатьох інших галузевих та підгалузевих актів), в яких наголошується на важливості розвитку транзитного потенціалу країни.

Доцільно зазначити, що у зв'язку з тим, що транспортний транзит органічно вписується в геополітичні цілі держави щодо її міжнародного позиціонування, то вирішення такої проблеми можливе лише на основі застосування комплексного підходу, який може бути реалізований у рамках принципово нової стратегії щодо розвитку всіх складових транспортно-дорожнього комплексу і проведення єдиної національної транспортної політики з урахуванням необхідності створення прозорих конкурентоспроможних умов транспортування зовнішньоторговельних транспортних вантажопотоків. Така політика повинна бути також спрямована на координацію дій усіх учасників транзитних перевезень, на узгоджений розвиток їхньої інфраструктури транзиту, удосконалення транзитної тарифної політики тощо. Саме відсутність у країні конкурентоспроможної транспортної політики, а також сприятливого інвестиційного клімату та стабільного податкового законодавства суттєво гальмує інноваційний розвиток складових транспортної галузі, не дозволяє національним перевізникам бути конкурентоздатними на світовому ринку транспортних послуг.

Вирішення таких проблем ускладнюється також і тим, що національний ринок транспортних послуг перебуває у стадії формування. На транспорті склалося неоднорідне конкурентне середовище: від повністю приватизованого ще на початку 90-х років XX століття автомобільного та річкового транспорту до державної власності на залізничному транспорті та в морських портах. Країни Європи та більшість країн СНД вже провели реформування залізничного транспорту, відділивши господарські функції від регуляторних, природно монопольну інфраструктуру від потенційно конкурентного ринку операторських компаній тощо. Потребує реформування й система управління у морських і річкових портах щодо розподілу регуляторно-господарських функцій.

Пріоритетним напрямком національної транспортної політики продовжує залишатися розвиток цивілізованого національного ринку транспортних послуг, і перш за все, на основі забезпечення всіх форм безпеки – від захисту прав громадян і створення однакових умов для розвитку всіх видів господарської діяльності до захисту економічних інтересів країни, а також проведення політики обмеження монополізму та розвитку конкуренції. При цьому важливим є створення умов як для розвитку внутрішньої конкуренції між перевізниками й окремими видами транспорту, так і зовнішньої конкуренції з міжнародними транзитними системами.

У формуванні та використанні транзитно-транспортного потенціалу країни важливу роль відіграють усі складові транспортного комплексу – автомобільний, залізничний, трубопровідний, водний і повітряний. Структура зовнішньоекономічних вантажопотоків через кордони України за основними видами транспорту у 2010 р. приводиться в табл. 1 [13, с. 78].

Таблиця 1

Зовнішньоекономічні вантажопотоки через кордони України за основними видами транспорту у 2010 році, тис. т

Види транспорту	**Усього**	**У тому числі**		
		Експорт	**Імпорт**	**Транзит**
Усього, у тому числі:	**373695,88**	**142977,89**	**78364,21**	**152353,78**
автомобільний	20264,07	6912,05	8702,90	4649,12
залізничний	151504,67	77416,72	29576,18	44511,77
морський	5292,38	1490,18	141,79	3660,41
авіаційний	5,94	4,25	0,11	1,58
трубопровідний	126829,74	11,32	27378,16	99440,26
річковий	309,86	309,86	-	-
інші	69489,22	56833,51	12565,07	90,64

У структурі транзитних вантажопотоків у 2010 р. (рис. 1) найбільша частка належить трубопровідному транспорту – 65, 27 %; частка залізничних перевезень складає – 29,22 %, автомобільних – 3,05 %, морських – 2,4 %, інші види – 0,06 % [13, с. 79].

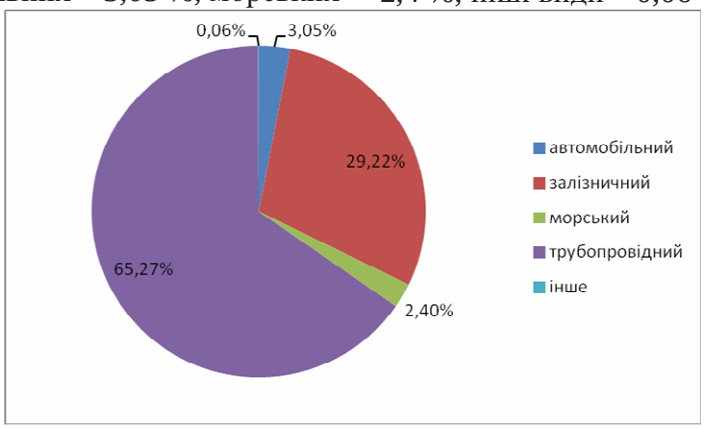


Рис.1. Структура транзитних вантажопотоків за основними видами транспорту (2010 р.)

Кожний вид транспорту має певні проблеми та труднощі в трансформаційний період і з визначеною ефективністю долає їх.

Необхідно підкреслити, що ефективність надання транзитних послуг країни залежить передусім від рівня розвитку вітчизняного транспортно-дорожнього комплексу та функціонування міжнародних ***транспортних*** коридорів. Адже транзит, який є компонентом міжнародної спеціалізації країни відповідно до системи національних факторних переваг, визначається як забезпеченістю країни територіальними ресурсами, так і параметрами транспортно-комунікаційних властивостей. Такі властивості транзитного потенціалу країни характеризуються певними показниками шляхів сполучення (табл. 2) [13, с. 172-174].

Аналіз представлених даних дозволяє зробити висновок, що за вказаний період кількість шляхів сполучення, що формують транзитний каркас території, майже не змінилася. Незадовільно низький рівень функціонування транспортної мережі проявляється, перш за все, в різних темпах будівництва автомобільних доріг загального користування, з одного боку, і темпів автомобілізації країни – з другого.

Необхідно вказати, що протяжність практично не збільшується протягом останніх двадцяти років, у той час як у Європі швидкими темпами стали будуватися автомагістралі. В результаті щільність автомобільних доріг в Україні у 5,9 рази менше ніж у Франції (відповідно 0,28 та 1,65 км. доріг на 1 кв. км площі країни). Протяжність швидкісних доріг у країні становить 0,28 тис. кілометрів, у Німеччині – 10,9 тис. км, у Франції – 7,1 тис. км; рівень фінансування одного кілометра автодоріг в ***Україні*** відповідно у 5,5-6 разів менше ніж у зазначених країнах [2, с. 116].

Таблиця 2

Довжина і щільність шляхів сполучення деяких видів транспорту за 2006-2010 рр.

Показник	Роки				
	2006	2007	2008	2009	2010
Довжина шляхів, тис. км					
Експлуатаційна довжина залізничних колій загального користування,	21,9	21,9	21,7	21,7	21,7
у тому числі електрифікованих	9,6	9,7	9,7	9,7	9,9
Експлуатаційна довжина річкових судноплавних шляхів загального користування	2,2	2,2	2,2	2,2	2,2
Довжина автомобільних доріг загального користування,	169,1	169,4	169,5	169,5	169,5
у тому числі із твердим покриттям	165,2	165,6	165,8	165,8	165,8
Щільність шляхів, км шляхів на 1 тис. км^2 території					
Експлуатаційна довжина залізничних колій загального користування	36	36	36	36	36
Експлуатаційна довжина річкових судноплавних шляхів загального користування	4	4	4	4	4
Автомобільні шляхи загального користування з твердим покриттям	274	274	275	275	275

Низька якість внутрішньої транспортної мережі, обмеженість швидкості транзитних перевезень, високий рівень спрацювання і недостатнє оновлення основних засобів усіх видів транспорту та дорожнього господарства, невідповідність їх технічного рівня перспективним вимогам щодо забезпечення необхідного рівня якості транзитних

перевезень є важливою проблемою системного характеру, яка негативно впливає на конкурентоспроможність країни у сфері транзиту; в перспективі може виключити нашу країну з переліку привабливих для транзиту і знизити в цілому рівень транзитно-транспортного потенціалу. Щоб цього не відбулося, необхідно регулярно й цілеспрямовано інвестувати цей сектор економіки.

Важливість вирішення цієї проблеми зростає на передодні «Євро-2012». За даними Міжнародного туристичного альянсу, у найближчі десятиріччя у світі збережеться стала тенденція щодо використання переважно авіаційного й автомобільного транспорту, на які припадає до 90 % усіх пасажирських перевезень, у тому числі 2/3 – автомобілями [2].

Для розбудови транспортної інфраструктури відповідно до затвердженої урядом національної Транспортної стратегії до 2020 р. необхідно залучити понад 100 млрд. дол США [14]. За підрахунками фахівців Міністерства інфраструктури, на розвиток дорожньої галузі передбачається залучити 5 млрд. дол США, а реформування залізничної галузі – 17; 13 млрд. дол США потрібно вкласти у сферу морського та річкового транспорту та 15 – авіаційного. Розподіл фінансування за видами транспорту наведено на рис. 2.

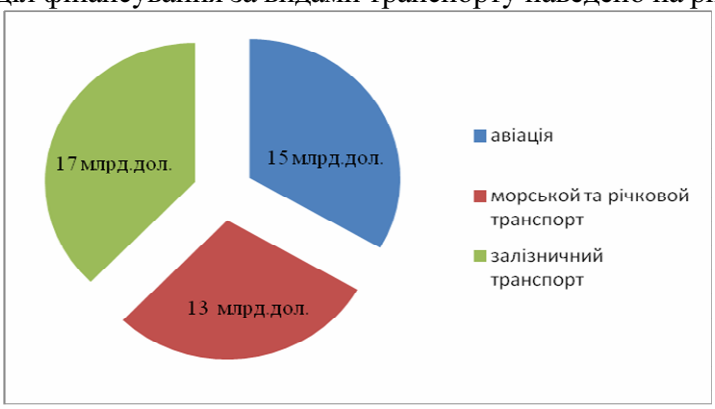


Рис. 2. Розподіл фінансування за видами транспорту, %

Транспортною стратегією на період до 2020 р. фінансування реалізації інвестиційних проектів передбачається здійснювати на змішаній основі із залученням бюджетних і власних коштів підприємств; коштів місцевих бюджетів на транспортне обслуговування населення регіону, підприємств і організацій; прямих інвестицій як внутрішніх, так і зовнішніх стратегічних інвесторів; інвестицій на засадах концесії та інших джерел.

Можливими джерелами фінансових ресурсів передбачено: кошти державного бюджету – 16,9 %; кошти місцевих бюджетів – 9,8 %; інші джерела (інвестиції, кредитні кошти тощо) – 73,3 % (рис. 3) [7].

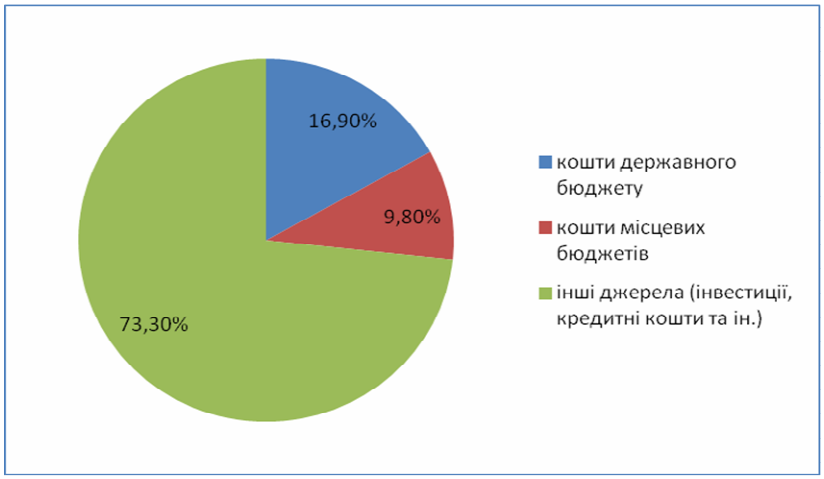


Рис. 3. Розподіл коштів за джерелами фінансування, %

У таких умовах головним є побудова оптимального економічного механізму, який поєднував державні та ринкові важелі впливу на інноваційно-інвестиційні процеси, а також був би максимально зорієнтований на зростання транзитно-транспортного потенціалу й інтеграцію країни в європейський простір. Фінансування інфраструктурних проектів передбачається на змішаній основі – з залученням власних коштів транспортних підприємств, бюджетних видатків і приватних інвестицій. При цьому потрібно виявити шляхи залучення довготермінових інвестиційно-фінансових ресурсів на основі використання різних організаційно-економічних форм партнерства держави з приватним бізнесом.

Для забезпечення інвестиційного розвитку складових транспортно-дорожнього комплексу необхідно запровадити:

а) державно-приватне партнерство для концентрації ресурсів і змішаного фінансування розвитку транспортної інфраструктури, перш за все – автомобільних доріг, поєднання державних капітальних вкладень та приватного капіталу вітчизняних й іноземних інвесторів;

б) механізм довгострокового пільгового кредитування інвестицій у ресурсо- та енергозберігаючу техніку й технології;

в) переоцінку основних фондів на принципах механізму прискореної амортизації;

г) розширення платності користувачів транспортної інфраструктури (автошляхів, залізничної мережі) на принципах самоокупності;

д) встановлення ставок плати, які дозволять максимально відшкодовувати експлуатаційні витрати та збитки за шкоду, нанесену природному середовищу, сформувати ресурси для стійкого розвитку інфраструктури, підтримання її на високому технічному та технологічному рівні [4].

Отже, ефективне нарощування транзитного потенціалу потребує підтримки з боку держави інноваційно-інвестиційної сфери, і є ключовою передумовою подальшого розвитку ринку транспортно-транзитних послуг, посилення конкурентних позицій держа-

ви на світовому транспортному ринку. Досвід індустріально розвинених країн світу підтверджує, що в результаті застосування цілеспрямованої інноваційно-інвестиційної політики вдається досягти значного прогресу в прискоренні техніко-технологічного оновлення транспортної галузі.

Ефективна реалізація транзитного потенціалу також вимагає обов'язкового вирішення проблем розвитку транспортно-транзитної інфраструктури, і насамперед митних переходів. Низький рівень розвитку інфраструктури державного кордону, недостатня пропускна спроможність прикордонних пунктів, відносно висока вартість послуг, що надаються при перетині кордону, а також складна та тривала процедура проходження кордону зумовлює додаткові простої, що негативно впливають на якість надання транзитних послуг.

Так, на сьогодні міжнародними договорами України визначено 359 пунктів пропуску через державний кордон, а фактично функціонує лише 218, з яких тільки 143 побудовано за постійною схемою, а 75 – у тимчасових спорудах; персонал розміщується в терміналах контейнерного або вагонного типу [8, с. 11]. Для порівняння, на кордоні з Польщею протяжністю 540 км функціонує лише 6 пунктів пропуску для автомобільного сполучення, відстань між якими становить в середньому 70-90 км. Водночас на німецько-польському кордоні протяжністю 456 км (до приєднання Польщі до Шенгенської угоди) діяло 36 пунктів пропуску [8].

Таким чином, проблема недостатньої кількості пунктів пропуску, неналежного рівня їх облаштування та дефіциту пропускної спроможності послаблює конкурентні позиції нашої держави на ринку транзитних перевезень, створює конкурентні переваги сусіднім країнам. Ліквідація цього «вузького» місця у розвитку транзитного потенціалу країни потребує активізації процесу розбудови й облаштування прикордонної інфраструктури.

Враховуючи, що основним принципом привабливості транспортних послуг для клієнтів є мінімізація часу та коштів, що витрачаються на кордоні, розроблено підходи до введення інформаційних технологій й електронного документообігу. Першим етапом у реалізації цього напрямку вважається Угода про електронний обмін даними у міжнародному залізничному вантажному сполученні, яка передбачає попередню передачу інформації про вантаж в обсязі регламентованого перевізним документом (у цьому випадку електронної накладної). Досягаються домовленості про інформаційний обмін перевізними документами в 64-97 % від загального числа відправок. Ці угоди були укладені з Білоруською залізницею, з країнами ЄС, такими як Польща, Угорщина, Словаччина; вже організовано експериментальний обмін інформацією (сторонам доводиться налагоджувати ефективну взаємодію в процесі живої комунікації), проводяться спільні роботи по забезпеченню якості та повноти переданої інформації. У перспективі в роботі з відправниками та одержувачами вантажів при оформленні документів, підписанні договорів, здійсненні розрахунків в електронній формі, залізничники також розглядають використання Інтернету, веб-офісів тощо. Наразі українські залізниці і всі станції, відкриті для вантажних перевезень, готові здійснювати експортно-імпортні та транзитні перевезення вантажів із застосуванням уніфікованої накладної.

Значне спрощення порядку переходу держкордону було досягнуто шляхом розміщення всіх служб у пунктах пропуску через кордон за принципом "єдиного офісу" або «єдиного вікна».

Для покращення привабливості української транспортної мережі для залучення обсягів транзитних перевезень через територію Україну необхідно створити транспортно-логістичні центри, які будуть здійснювати найширший спектр логістичних, інформаційних і сервісних послуг, пов'язаних з організацією перевізного процесу. Комплекс взаємопо-

в'язаних транспортно-логістичних центрів при належній узгодженості роботи автомобільних перевізників, залізниці та інших видів транспорту дає можливість оперативно реагувати на потреби світової економіки та функціонуючих в глобальній мережі ланцюгів постачань. Тому така направленість розвитку української мережі міжнародних транспортних коридорів буде сприяти залученню транзитних вантажів у країну, стане ефективним чинником зростання української економіки в умовах інтеграції з Євросоюзом.

Розвиток транзитного потенціалу залежить від розбудови мережі міжнародних транспортних коридорів, що передбачає суттєве підвищення якості транспортної мережі та технологій транзиту. Проте ще однією з причин неефективного використання транзитних можливостей є відставання у темпах розбудови української частини системи міжнародних транспортних коридорів.

Аналіз пропускної здатності автомобільних і залізничних магістралей, які входять у систему МТК, на території України засвідчує, що практично на кожному напрямку залишаються ділянки, які мають пропускну спроможність у декілька раз нижчу ніж у цілому по всій магістралі. Це знижує її ефективність незалежно від позитивних заходів, які були реалізовані відповідно до «Програми створення і функціонування національної мережі МТК». Такі коридори проходять по дорогах першої та другої категорій з пропускною спроможністю 6-14 тис. автотранспортних засобів на добу.

Найбільш напруженими за інтенсивністю руху пасажирських автомобілів є МТК № 3 і № 5 та у напрямку до країн ЧЕС, якими за добу проходять 6-15 тис. автотранспортних засобів. Що стосується вантажних перевезень, то найвищою інтенсивністю відрізняються МТК № 5 і № 9, Європа – Азія, а напрямок до країн ЧЕС у міжнародному вантажному сполученні використовується як другорядний [9].

У країні є лише 280 км швидкісних шляхів, що відповідають всім міжнародним нормам. Це автомагістраль Київ – Бориспіль і, на окремих ділянках, автодорога Київ – Одеса. В той же час довжина швидкісних доріг у країнах Європи, які володіють значно меншим транзитним потенціалом і є набагато більшою, зокрема, в Австрії – 2,1, Іспанії – 3,1, Італії – 5,7, Франції – 8,3 та Німеччині – 12,4 тис. км.

Ще однією особливістю вітчизняних автошляхів порівняно з європейськими є вкрай низький рівень розвитку дорожньої інфраструктури і пришляхового сервісу, зокрема, незначна кількість транспортних стоянок під охороною, пунктів автосервісу, готелів, кафе, санвузлів, джерел питної води, медичних пунктів, аварійних служб тощо.

Спираючись на Концепцію розвитку ТДК України до 2020 р. [1], першочерговим слід вважати завдання щодо створення відповідних міжнародним вимогам транспортних коридорів та придорожньої інфраструктури з доведенням якості автомобільних шляхів країни, їх пропускної спроможності до показників, що відповідають європейським стандартам, розширення будівництва нових автодоріг першої та другої категорії (в 2011 р. було заплановано збудувати не менше 380 км нових доріг, а у наступні роки – щорічно будувати до 700 км та здійснювати їх своєчасний ремонт).

Вагомою складовою у реалізації транзитно-транспортного потенціалу є поглиблений розвиток міжнародного співробітництва. Так, наприклад, для розвитку транзитних перевезень визначальними є міжнародні документи, що регламентують транспортні операції й процедури спрощення перетину кордонів. Україна повільно приєднується до міжнародних та європейських конвенцій у галузі транспорту та процедур проходження кордону.

Розвиток міжнародного співробітництва в реалізації потенціалу транспортної інфраструктури України полягає у реформуванні транспортної мережі та гармонізації транспортного законодавства з відповідним законодавством ЄС (European community). До пріоритетних напрямків розвитку належать:

- розвиток інфраструктури (транспортної, митної, інформаційної тощо);

- інтеграція в Європейський спільний авіаційний простір (ECAA);
- посилення взаємодії транспортних систем;
- державна допомога та фіскальна гармонізація;
- безпека руху;
- технічні вимоги, статистика, екологічні та соціальні вимоги і змішані перевезення тощо.

До головних проблем розвитку ринку транзитних перевезень у країні відноситься проблема незбалансованості тарифно-цінової політики для забезпечення ефективності та привабливих умов транзиту територією України. Так, зокрема, незважаючи на те, що тарифи на експортно-імпортні й транзитні перевезення за основними групами вантажів, наприклад, на залізничному транспорті України, порівняно з країнами СНД значно менші (нижчі), поряд з цим значно вищі непрямі сплати – збори на кордоні, фінансова застава та неофіційні побори контролюючих служб, що в сукупності збільшує транспортну складову в собівартості товарів, які транспортуються.

Висновки та пропозиції. Для України, яка знаходиться на перехресті торговельних шляхів між Європою та Азією, а отже об'єктивно покликана відігравати роль своєрідного геополітичного моста у відношеннях між країнами Заходу та Сходу, одним з найперспективніших напрямів формування та забезпечення національної конкурентоспроможності має стати більш повна реалізація транзитного потенціалу. Перетворення нашої держави на провідну країну-транзитера потребує подальшої розбудови ринку транзитних послуг, для якої в країні склалися необхідні базові передумови. Водночас існують певні проблеми, які стримують розвиток міжнародного транзиту в країні, до яких слід віднести: незадовільний стан матеріально-технічної бази транспорту; неефективність митних технологій проходження державного кордону; незбалансованість тарифно-цінової політики для забезпечення ефективності та привабливих умов транзиту територією країни; низький рівень інформаційного забезпечення інфраструктури МТК тощо.

Підвищення якісних та кількісних показників транзитності країни, посилення її ваги на європейському транзитному ринку має сприяти зміцненню конкурентоспроможності. Збільшення надходжень до бюджету країни від транзитних перевезень стане додатковим стимулом для удосконалення якості транспортної інфраструктури.

Посилення транзитних функцій держави потребує комплексного підходу та передбачає розробку стратегії підвищення конкурентоспроможності транспортних компаній на світовому ринку транспортних послуг з орієнтацію на сучасні стандарти щодо їх якості та ціни. Основними завдання на шляху досягнення означених цілей є: удосконалення відповідної законодавчої бази; збалансованість транспортної та митної систем; модернізація транспортної мережі, насамперед, розвиток автомагістралей, швидкісного транспорту за міжнародними стандартами, оптимізація маршрутних перевезень; зростання мобільності вантажів і пасажирів за рахунок інноваційних систем управління, формування національних та регіональних транспортно-логістичних центрів; модернізація транспортної інфраструктури; забезпечення гарантій збереження вантажів і безпеки перевезень пасажирів і зростання швидкості та зменшення вартості доставки.

Необхідно підвищення конкурентоспроможності транспортної мережі по всьому спектру транспортних послуг. Тому пріоритетним напрямом національної транспортної політики продовжує залишатися розвиток цивілізованого національного ринку транспортних послуг. Першочерговим заходом стає створення умов для розвитку як внутрішньої конкуренції між перевізниками та видами транспорту, так і зовнішньої з міжнародними транзитними мережами. При цьому за умови створення механізму відповідності ціни та якості транспортних послуг внутрішня конкуренція забезпечує підвищення ритмічності та прискорення руху товару, зниження транспортних витрат,

підвищення доступності транспортних послуг тощо, що посилює позиції національних транспортних компаній на міжнародному ринку транспортних послуг.

Наявність у країні конкурентоспроможної транзитної транспортної політики, а також сприятливого інвестиційного клімату та стабільного податкового законодавства є тією основою, яка забезпечить більш повну реалізацію транзитного потенціалу, а в кінцевому рахунку – позитивно вплине на соціально-економічне становище країни та сприятиме підвищенню її конкурентоздатності.

Список використаних джерел

1. Про схвалення Транспортної стратегії України на період до 2020 року [Електронний ресурс]: Розпорядження Кабінету Міністрів України. – Режим доступу: //http://climategroup.org.ua/wpcontent/uploads/2010/07/Order_KMU_Transport_strategy_UA-2020.pdf.
2. Безбах Н. В. Державно-приватне партнерство в реалізації проектів транспортної інфраструктури / Н. В. Безбах, В. В. Брагінський // Економіка та держава. – 2011. – № 8. – С. 115-118.
3. Блудова Т. В. Транзитний потенціал України: формування та розвиток / Т. В. Блудова. – К.: НІПМБ, 2006. – 274 с.
4. Бойко О. В. Державно-приватне партнерство в системі інвестиційних форм розвитку інфраструктури ринку транспортних послуг: зарубіжний та вітчизняний досвід / О. В. Бойко, І. В. Дідовець // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2011. – № 2. – С. 21-28.
5. Брагінський В. В. До проблеми державного управління транспортною логістикою в умовах глобалізації: український контекст / В. В. Брагінський // Актуальні проблеми регіонального управління та місцевого самоврядування: матеріали наук.-практ. конф.: у 2-х част. Ч. 2 / за заг. ред. В. К. Присяжнюка, В. Д. Бакуменка, Т. В. Іванової. – К.: Вид-поліг. центр Академії муніципального управління, 2011. – С. 159-161.
6. Бутко М. П. Транспортна інфраструктура як складова туристичного потенціалу України [Електронний ресурс] / М. П. Бутко, Н. О. Алєшугіна // Ефективна економіка. – Режим доступу: http://www.economy. nayka.com.ua/ index.php?operation=1&iid=62.
7. Воронков В. Час підсумків – час початку / В. Воронков, О. Суслов // Голос України. – 2010. – 7 грудня.
8. Консультації щодо удосконалення системи пропуску осіб та транспортних засобів через державний кордон. Зелена книга: інформ. вид. – К.: Центр сприяння інститут. розвитку держ. служби, 2008. – 31 с.
9. Мережа міжнародних транспортних коридорів на території України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mintrans.gov.ua/uk/show/transports.html#.
10. Новікова А. М. Україна в системі міжнародних транспортних коридорів / А. М. Новікова. – К.: НІМБ, 2003. – 494 с.
11. Режим доступу: http:www.mintrans. gov. ua.
12. Розвиток монопрофільних виробничих структур ринку: транспортно-економічний аспект: монографія / Є. М. Сич, О. В. Бойко, О. В. Шишкіна; за ред. проф. Є. М. Сича. – К.: Логос, 2011. – 220 с.
13. Транспорт і зв’язок України 2010: статистичний збірник / за ред. Н. С. Власенко. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2011. – 266 с.
14. Транспортна стратегія України на період 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: //http://www.mintrans.gov.ua/uk/discussion/15621.html.
15. Україна 2020: стратегія національної модернізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uspishnaukraina. com.ua/pict_mod/pages/33_item_file_prezent2020.ppt.

УДК 378.14

І.В. Аксьонова, канд. екон. наук, доцент
С.С. Погасій, канд. екон. наук, доцент
Харківський національний економічний університет

МОНІТОРИНГ ПРОФЕСІЙНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ ВИПУСКНИКІВ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

В статті розглянуто поняття моніторингу в системі освіти, професійні компетенції магістрів з економічних спеціальностей, визначена система показників моніторингу професійних компетенцій випускників вищих навчальних закладів та їх відповідності потребам ринку.

Сьогодні вища освіта є одним з визначальних факторів соціального, економічного, інтелектуального розвитку країни. В Законі України «Про освіту» сказано, що «метою освіти є всебічний розвиток людини як особистості та найвищої цінності суспільства,… формування громадян, здатних до свідомого суспільного вибору, збагачення на цій основі потенціалу народу, … забезпечення народного господарства кваліфікованим фахівцями» [1]. Отримання якісної освіти залежить від якості ресурсної бази, якості освітньої діяльності, якості вимог, цілей та стандартів освіти. Для управління цим процесом необхідно мати об’єктивну інформацію щодо певного суб’єкта освітньої діяльності чи освітньої системи в цілому. Таку інформацію може дати система моніторингу професійних компетенцій випускників вищих навчальних закладів.

У світовій практиці накопичено достатній досвід проведення моніторингу якості вищої освіти, але слід зазначити, що ці системи моніторингу не охоплюють усю систему освіти загалом, а спрямовані на окремі її частини. Для визначення особливостей національних систем освіти, для забезпечення ринку праці країни необхідними фахівцями, інтеграції потреб бізнесу та вищої школи в кожній окремій країні створюються свої національні системи моніторингу освітніх послуг.

Стратегія якості освіти є основою політики у сфері освітніх послуг, оскільки впливає на розвиток людського потенціалу в країні і на розвиток освіти зокрема. Так, за даними останніх досліджень [2], Україна належить до групи держав з середнім рівнем ІРЛП та до країн з високим рівнем розвитку освіти. В останні десятиріччя в багатьох європейських країнах почалося реформування систем освіти, започаткування нових форм співпраці в галузі освіти, акцентування оцінювання та управління якістю освіти не на показники тривалості та зміст освіти, а на сукупність знань, умінь та практичних навичок, що формуються у випускників вищих навчальних закладів.

Якість вищої освіти сьогодні не вичерпується тільки власними цілями та цінностями вищого навчального закладу, а визначається як ступінь відповідності потребам споживачів, якими виступають держава, бізнес-структури, студенти, батьки тощо. Кінцевим показником якості освіти для всіх категорій споживачів є затребуваність випускника роботодавцем та його кар’єрний ріст. Такий підхід до оцінки якості освіти передбачає проведення моніторингу відповідності випускників вищих навчальних закладів (ВНЗ) потребам ринку.

Останнім часом моніторинг якості освіти, освітніх послуг є дієвим інструментом в управлінні освітою. Теоретичним і методологічним питанням моніторингу присвячені праці багатьох учених, зокрема, І.П. Аннєнкової, П.Ф. Анісімова, І.П. Герасимова, А.І. Галаган, О.М. Майорова, А.А. Орлова, А.Я. Савельєва, Н.А. Селезньової та інших. У теорії та практиці моніторингу йому відводиться різна роль: від збору інформації про певні характеристики освітнього процесу, відстеження результативності освіти, контролю успішності навчання до вивчення певних параметрів системи освіти, тобто моніторинг освіти розглядається як дослідження, за результатами якого органи управління приймають певні рішення щодо розвитку освітніх послуг.

Таким чином, моніторинг у системі освіти – це процедура, яка складається з двох великих частин: моніторинг якості підготовки фахівців у ВНЗ та моніторинг відповідності компетенцій фахівців потребам ринку.

Метою цієї статті є дослідження моніторингу якості освіти на основі аналізу та узагальнення професійних компетенцій, якими повинні володіти випускники економічних спеціальностей вищих навчальних закладів.

Одним із ключових факторів забезпечення якості підготовки фахівців з вищою освітою є участь у цьому процесі роботодавців. У сучасних умовах вищі навчальні заклади в багатьох випадках втратили колишні зв'язки з підприємствами виробничої сфери, а підприємства та організації державного сектору економіки не мають можливості стовідсоткового залучення випускників на роботу через економічну кризу. В таких умовах питання інтеграції ВНЗ з бізнес-структурами є актуальними як для ВНЗ, так і для підприємців, оскільки жорстка конкуренція на ринку праці викликає потребу лише в кваліфікованих спеціалістах за певними напрямками підготовки.

Досвід багатьох вищих навчальних закладів свідчить, що форми співпраці з роботодавцями можуть бути різноманітними: спільне визначення змісту і обсягів підготовки, встановлення нового переліку посад і кваліфікацій, переоснащення бази практичної підготовки в навчальних закладах, надання місць для проходження практики студентами, розширення взаємодії щодо використання промислового устаткування підприємств у навчальному процесі, організація стажування викладачів на виробництві, створення навчально-виробничих центрів, проведення ярмарків кар'єри, участь потенційних роботодавців у роботі конференцій, круглих столів, створення департаментів ринку праці як самостійних підрозділів ВНЗ тощо. Майже всі форми співробітництва ВНЗ з бізнес-структурами основані на запитах роботодавців щодо переліку певних професійних компетенцій, якими повинен володіти випускник ВНЗ. Цей перелік компетенцій можна сформувати за результатами моніторингу ринку праці, точним прогнозуванням потреби у фахівцях певного напряму діяльності.

Професійна компетентність майбутнього спеціаліста формується на засадах теоретичних знань, практичних умінь та навичок, особистісних якостей та життєвого досвіду, що в комплексі формують здатність фахівця вирішувати професійні проблеми на конкретному робочому місці.

Так, наприклад, магістр з економіки повинен володіти такими професійними компетенціями:

- у науково-дослідній діяльності: узагальнювати передовий досвід, обґрунтовувати актуальність певної проблеми чи задачі дослідження, розробляти програми досліджень, самостійно проводити дослідження, презентувати результати дослідження у вигляді аналітичних звітів, есе, презентацій;
- в аналітичній діяльності: використовувати різноманітні джерела інформації, проводити оцінку та аналіз проблеми на макро- та мікрорівні, прогнозувати тенденції розвитку того чи іншого явища, складати ґрунтовні аналітичні довідки для зацікавлених сторін;
- у планово-економічній діяльності: самостійно розробляти проектні рішення в умовах невизначеності внутрішнього та зовнішнього середовища, розробляти нормативні документи та методичні рекомендації щодо реалізації розроблених проектів, розробляти стратегії розвитку підприємств та регіонів, оцінювати ефективність реалізації цих стратегій;
- в організаційно-управлінській діяльності: керувати відповідними підрозділами на підприємстві, контролювати діяльність підпорядкованих підрозділів, розробляти ефективні управлінські рішення;

- у педагогічній діяльності: викладати дисципліни у вищому навчальному закладі, розробляти методичне забезпечення цих дисциплін, застосовувати сучасні методи викладання дисциплін.

Слід відзначити, що компетентність фахівця не можна обмежувати лише професійними компетенціями. Поряд з ними він повинен володіти інформаційними, комунікаційними, особистісними компетенціями, компетенціями до навчання та розвитку.

Крім того, суть компетентнісного підходу повинна базуватися на тому, що ВНЗ, отримуючи від роботодавців чіткі вимоги щодо компетенцій майбутнього працівника, перетворює їх у цілі та задачі освітньої діяльності. При цьому, доцільно оперувати випереджаючими показниками, тобто «не наздоганяти минуле, а створювати майбутнє». У цьому й полягає сутність інноваційного підходу до освіти: майбутні фахівці набувають базових компетенцій з урахуванням перспективи їх можливих змін згодом. А це ще раз підтверджує той факт, що сучасна освіта повинна бути якомога тісніше пов'язана з практикою, з реальними потребами бізнесу.

Моніторинг як процедура збирання, опрацювання, аналізу та поширення інформації, передбачає певну послідовність етапів, одним з яких є формування комплексу моніторингових показників, здатних забезпечити цілісне уявлення про стан системи, яка аналізується, якісні й кількісні зміни в ній.

До системи показників моніторингу професійних компетенцій випускників вищих навчальних закладів та їх відповідності потребам ринку, можна віднести такі групи показників:

- показники кар'єрного росту (рівень заробітної плати, займана посада);
- показники затребуваності випускників цього ВНЗ у роботодавця (кількість працевлаштованих випускників, співвідношення рівня їх заробітної плати із середньою по галузі, відсоток випускників, які працюють за спеціальністю через 1, 2, 3, 4, 5 років після закінчення ВНЗ, кількість замовлень фахівців з боку підприємців);
- показники оцінки результатів підготовки випускників (середній бал успішності за профілюючими дисциплінами, рівень оволодіння тими чи іншими професійними компетенціями, оцінка готовності випускників до професійної діяльності керівника, самооцінка готовності до професійної діяльності);
- показники роботи ВНЗ по забезпеченню якості підготовки фахівців (кількість філій, де проходять реальну практику студенти, якість професорсько-викладацького складу ВНЗ, кількість наукових публікацій викладачів та студентів цього ВНЗ, матеріально-технічна оснащеність ВНЗ, рейтинг ВНЗ).

Таким чином, після виявлення необхідних роботодавцю компетенцій фахівця, проведення моніторингу якості освіти у цьому ВНЗ, відбувається зіставлення очікувань і фактичних даних. Результати дослідження слугують базою для розробки коригувальних та попереджувальних заходів, у результаті чого досягається відповідність змісту освітніх програм вимогам замовників і освітніх стандартів та задоволеність зацікавлених сторін (роботодавців, студентів, викладачів, держави).

Отже, моніторинг є цілісним управлінським інструментом, що дозволяє зібрати, проаналізувати та поширити інформацію про рівень якості освітньої діяльності у ВНЗ та спрогнозувати його розвиток відповідно до потреб бізнес-структур. Напрямками подальших розробок у цьому контексті є формування системи моніторингу якості освіти у ВНЗ та виробка конкретних рекомендацій щодо підвищення якості підготовки фахівців.

Список використаних джерел

1. Освіта України. Нормативно-правові документи. – К.: Міленіум, 2001. – 428 с.
2. Моніторинг якості освіти: світові досягнення та українські перспективи / за ред. О. І. Локшиної. – К.: К.І.С, 2004. – 128 с.

УДК 65.012.34:631.115

О.П. Величко, канд. екон. наук, доцент
Дніпропетровський державний аграрний університет, м. Дніпропетровськ, Україна

ЛОГІСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА ВЕЛИКИХ АГРАРНИХ КОМПАНІЙ

Опрацьовано структуру загальної системи виробничої логістики сучасних великих аграрних компаній. Визначено особливості логістичного міксу забезпечення сільськогосподарського виробництва в корпоративному агробізнесі. Виявлено закономірності в логістичній організації агробізнесу холдингових утворень.

Постановка проблеми. Останніми роками аграрний сектор у багатьох пострадянських країнах демонструє високі темпи економічного зростання.

Так, у 2011 р. обсяги експорту сільськогосподарської продукції з України склали 12 млрд. дол США, що на 28,5 % більше ніж у 2010 р [11]. В цьому ж році Росія увійшла в трійку світових експортерів зерна. Ще декілька десятиріч тому СРСР та Росія були крупними імпортерами зерна, купуючи його в Канаді, США і Австралії [8].

Значною мірою нарощування обсягів аграрного виробництва в Україні та Росії, протягом останніх років, пов’язане зі зростанням інвестицій в АПК через мережу великих аграрних компаній.

В Україні власники земельних паїв у більшості своїй не мають матеріально-технічних та фінансових ресурсів для організації виробництва сільськогосподарської продукції. Останнім часом спостерігається стійка тенденція до зменшення кількості фермерських господарств. На цьому етапі розвитку АПК України, за відсутності суттєвої державної підтримки дрібнотоварного виробництва та обмеженості доступу до дешевих залучених ресурсів, створення великих аграрних корпорацій фактично є безальтернативним шляхом для модернізації сільського господарства та збільшення його продуктивності.

Функціонування крупнотоварного агробізнесу вимагає організації ефективної логістичної підтримки. Тому дослідження процесу формування та розвитку логістики великих аграрних компаній є сьогодні актуальною науково-практичною проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Логістичне забезпечення виробничого процесу є предметом уваги багатьох іноземних та вітчизняних науковців. Опрацювання цієї проблеми відображене у працях Дж. Джонсона, Є.В. Крикавського, Б. Дж. Ла-Лонда, М.А. Окландера, Ю.В. Пономарьової, В.І. Сергеєва, К.М. Танькова, О.М. Тридіда, А. Харісона, Р.Б. Хендфілда, Н.І. Чухрай та ін. [10; 13].

Особливості становлення і розвитку сучасних великих аграрних компаній зустрічаються в дослідженнях В.Г. Андрійчука, С.І. Дем’яненка, Т.Г. Дудар, О.О. Єранкіна, Т.О. Зінчук, О.О. Мороза, Ю.О. Нестерчука, П.Т. Саблука та ін.

Окремі проблеми управління аграрною логістикою опрацьовані такими вченими, як О.В. Корнієцький, Т.В. Косарева, В.І. Перебийніс, І.Г. Смирнов та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак багато питань, що відображають особливості логістики сучасних великих аграрних компаній, є на сьогодні недостатньо дослідженими. Це, зокрема, стосується опрацювання структури загальної системи виробничої логістики агрохолдингів та характеристики складових логістичного міксу забезпечення їх сільськогосподарського виробництва, а також організації управління логістичним забезпеченням у крупних агрокорпораціях. З огляду на це є необхідність у поглибленні досліджень цих питань.

Мета статті. Основною метою стало виділення та узагальнення об’єктів логістики в системі загального виробничого процесу сучасних великих аграрних компаній та особливостей логістичного забезпечення в них безпосередньо сільськогосподарського виробництва. Також було визначено необхідність дослідження підходів до логістичної організації агробізнесу в корпоративних утвореннях.

Виклад основного матеріалу. Місія логістики – здійснити власний внесок у досягнення корпоративних цілей, постачаючи необхідні для виробництва матеріали, переміщуючи незавершене виробництво у межах компанії та доводячи готову продукцію до замовників. Мета логістики – надавати гнучкі, надійні та ефективні щодо витрат послуги, які повною мірою задовольняють споживачів як зовнішніх, так і внутрішніх [13].

На кожному підприємстві логістична місія має перетворитися у конкретні цілі, стратегії та завдання (рис. 1).

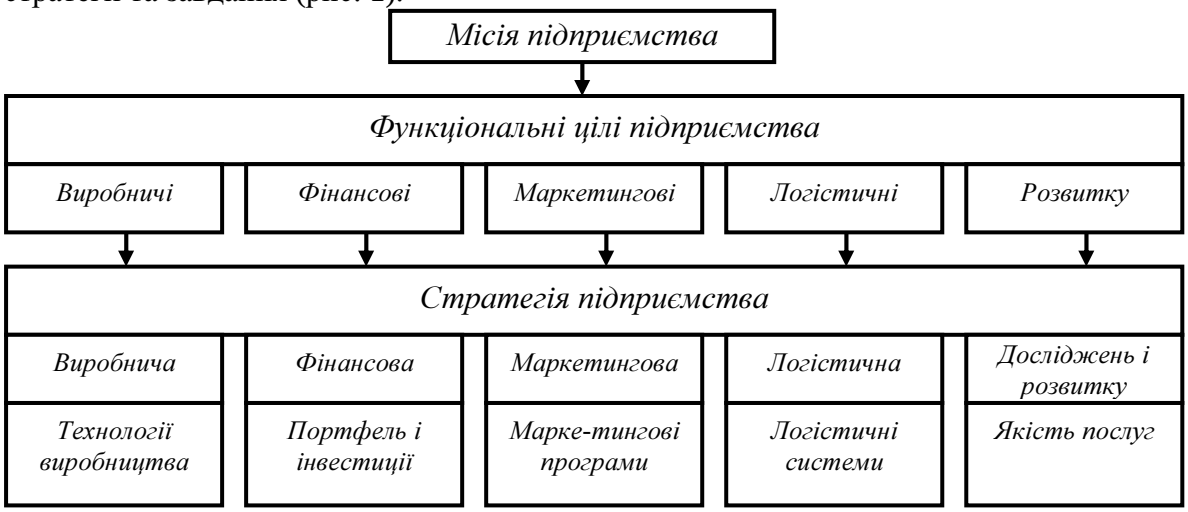


Рис. 1. Місце логістики в системі планування підприємства

Джерело: [10]

У великих аграрних компаніях здійснюється масове сільськогосподарське виробництво та промислова переробка аграрної сировини. В потужних агрокорпораціях часто відбувається внутрішня реалізація ресурсів та продукції. Окремі ресурси, що вироблені спеціалізованими підприємствами компанії, спрямовуються у власне аграрне виробництво сировини чи готової продукції. В той же час сільськогосподарська сировина із власних аграрних підприємств надходить на власні переробні підприємства. На основі цього формується загальна система виробничої логістики компанії, яка включає різні підсистеми (рис. 2).

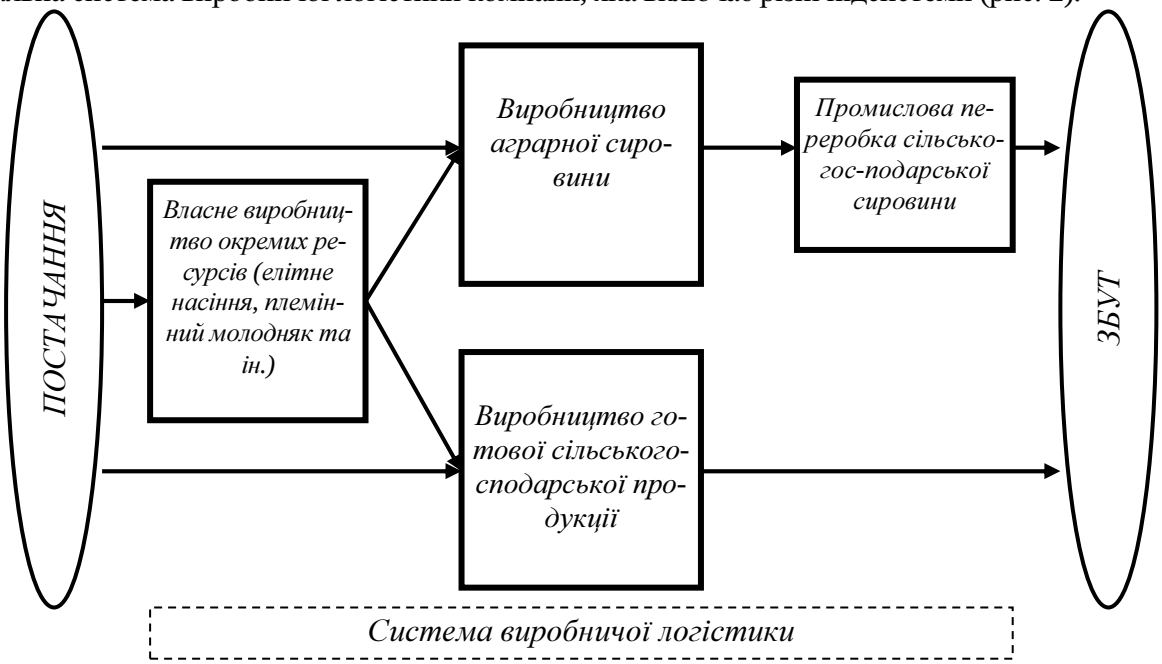


Рис. 2. Об'єкти логістичного забезпечення в системі виробництва великих аграрних компаній

Джерело: власна розробка автора

Зокрема, до складу компанії „Приват-АгроХолдинг” входять 25 організацій. Серед них: ПАТ „Насінневе” (виробництво елітного і репродуктивного насіння озимих та ярих культур), ПАТ „Племінний завод „Червоний велетень” (розведення племінної великої рогатої худоби), 15 сільськогосподарських підприємств, елеватори, цукрові заводи та ін. [7].

У логістичному забезпеченні системи сільськогосподарського виробництва сучасного великого бізнесу сформувалися певні особливості. Значною мірою вони пов’язані із впровадженням інформаційно-технологічних логістичних інновацій та високим рівнем контролю ланцюга створення цінності аграрної продукції. Такі особливості можна розкрити через відомий логістичний мікс (7 „R-s” – споживач, продукція, кількість, якість, час, місце, витрати). Витрати виділяються окремо, оскільки вони є одним з головних критеріїв ефективності управління логістикою (рис. 3).

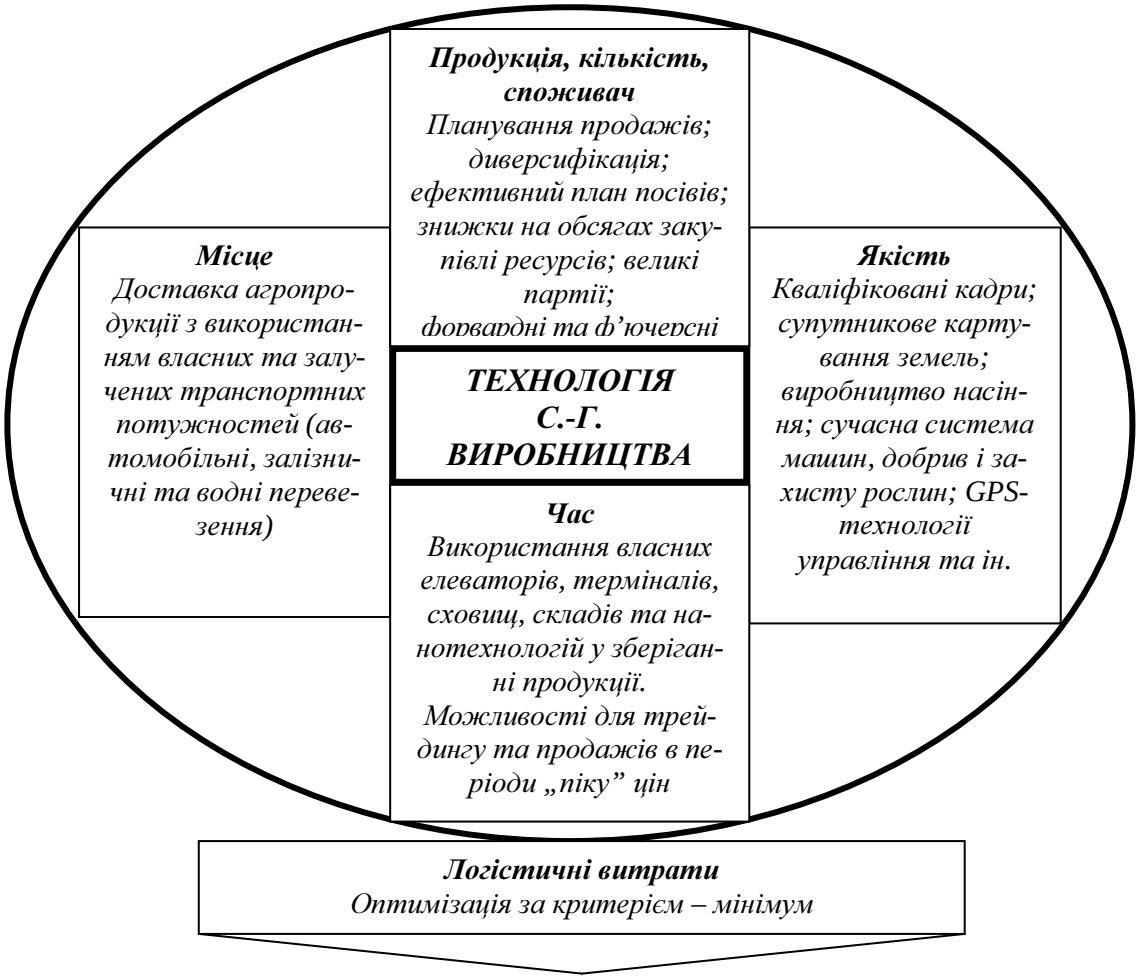


Рис. 3. Особливості логістичного міксу забезпечення сільськогосподарського виробництва в крупних аграрних компаніях

Джерело: власна розробка автора

Крупний агробізнес здійснюється переважно у формі корпоративних утворень, серед яких переважають холдингові компанії. На сьогодні в Україні нараховується 27 агрохолдингів. Загальний земельний банк, що знаходиться в їх користуванні, складає 3 млн 805 тис. га, тоді як два роки тому він нараховував 3 млн. га [2].

В 2011 р. злиття компаній „Укрлендфармінг” та „Авангард” призвело до утворення корпорації, що стала найбільшим володарем орендованих сільськогосподарських угідь в Україні (рис. 4).

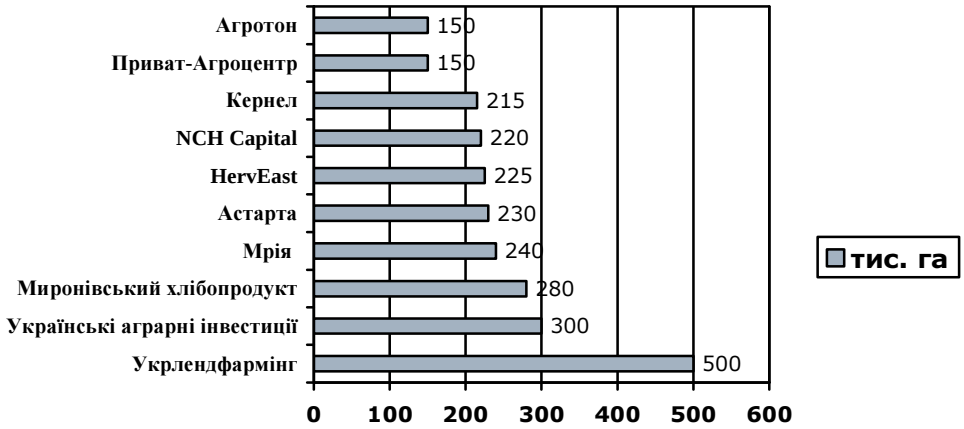


Рис. 4. Обсяги орендованих сільськогосподарських угідь великими аграрними компаніями України, 2011 р.

Джерело: складено на основі [2]

Централізація управління логістичною діяльністю передбачає наявність логістичної служби, яка підпорядкована безпосередньо вищому керівництву підприємства. До переваг цього підходу в управлінні логістикою належить можливість використання високоефективних інформаційних систем, що відповідно змінює взаємовідносини між функціональними підрозділами підприємства.

Децентралізоване управління логістикою, навпаки, виходить з того, що всі пов'язані з логістикою питання вирішуються на рівні окремих підрозділів підприємства. Цей підхід прийнятніший для великих підприємств, де виникають певні проблеми з керованістю його централізованої організаційної структури. Так, за досить розгалуженої виробничої структури підприємства вважається найраціональнішим залишати функцію розподілу за певним самостійним підрозділом, що забезпечує оперативне обслуговування клієнтів [10].

У більшості великих аграрних компаній використовуються обидва підходи до організації логістичного менеджменту. Причому централізація управління логістикою найчастіше зустрічається при забезпеченні транспортування продукції, а децентралізована модель переважно використовується в системі виробничої логістики агрохолдингів. Зберігання сировини та продукції має як централізовану, так і децентралізовану логістичну організацію.

Так, зокрема, відділ транспортної логістики ТОВ СП „Нібулон" забезпечує: організацію перевезення сільськогосподарської продукції різними видами транспорту; укладання договорів складського зберігання зернових і олійних культур; укладання договорів на автоперевезення та транспортно-експедиційне обслуговування з „Укрзалізницею"; сертифікацію зернових при організації перевезень співробітниками відділу; розкредитацію вантажів, що надходять на адресу ТОВ СП „Нібулон"; організацію співробітниками відділу відвантаження продукції та ін. [12].

Компанія «Мрія Агрохолдинг» використовує сучасну централізовану логістичну моніторингову систему, що забезпечує контроль діяльності транспортних засобів, оперативне реагування та підтримку в режимі реального часу. В той же час холдинг створив власні логістичні центри, розташовані біля його елеваторних та складських потужностей. Ці центри складаються зі сховищ, сервісного центру і пункту технічної підтримки [5].

Найбільші елеваторні потужності для зберігання агропродукції в Україні поки ще знаходяться у власності державних компаній. Але з кожним роком інвестиції у будівництво елеваторів, чи їх придбання активно зростають як з боку вітчизняних, так і іноземних приватних корпорацій. Серед українських агрохолдингів значні логістичні потужності для зберігання сільськогоосподарської продукції зосереджені у компаній „Кернел", „Гленкор", „Нібулон" та ін. (рис. 5).

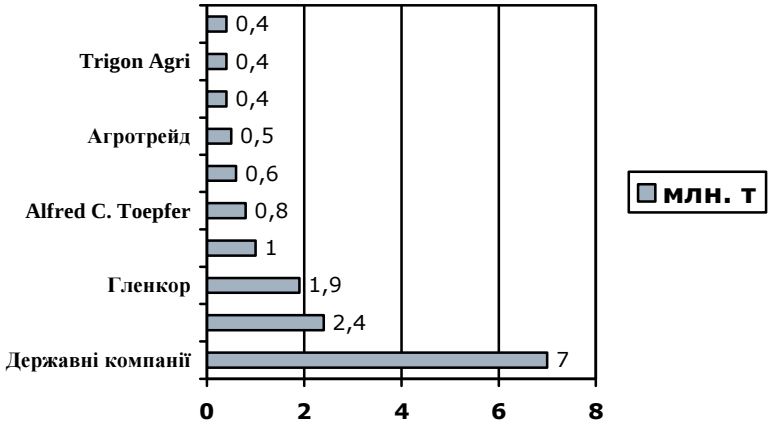


Рис. 5. Елеваторні потужності основних компаній в Україні, 2010 р.
Джерело: складено на основі [14]

Такі компанії мають не лише можливості притримувати власний урожай для реалізації на ринку та торгувати придбаною в інших виробників аграрною продукцією, а й страхувати ризики від падіння цін та залучати частину авансових інвестицій через укладання форвардних та ф'ючерсних контрактів.

Виробнича сільськогосподарська логістика українських аграрних компаній має диференційовану, подібну за сутністю, хоча й різну за назвами, організацію.

Зокрема, агрохолдинг „Мрія" поділений на 12 окремих виробничих сільськогосподарських кластерів – по 11-27 тис. га кожен. На чолі кожного кластера стоїть окрема виробнича команда зі своїми агрономами [9].

Рослинницький бізнес ТОВ „Українські аграрні інвестиції" згрупований у 15 виробничих зон [3]. Основні з них знаходяться в Чернігівській, Сумській, Полтавській, Київській, Черкаській, Кіровоградській, Чернівецькій, Тернопільській та інших областях (рис. 6).

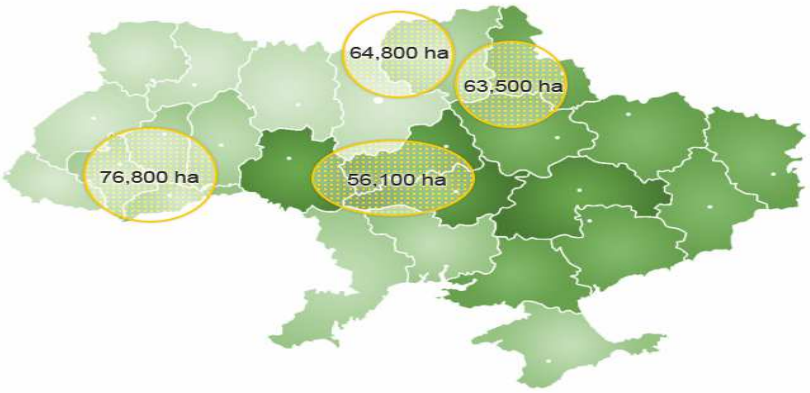


Рис. 6. Географія логістичного розташування основних виробничих зон ТОВ „Українські аграрні інвестиції", 2011 р.
Джерело: [4]

Агровиробничий комплекс „Кернел" – це чисельні сільськогосподарські підприємства, які об'єднані у п'ять великих кластерів, що розташовані біля елеваторів та заводів компанії [1].

У філіях ТОВ СП «Нібулон» діють машинно-тракторні станції (МТС), завданням яких є забезпечення повного циклу сільськогосподарських робіт на власних та орендованих землях. Кожна МТС є самостійною виробничою одиницею. Використання високопродуктивної імпортної техніки дає можливість створювати мобільні механізовані загони для надання послуг з обробітку і збирання сільськогосподарських культур довколишнім господарствам [6].

В останньому випадку має місце логістичний інсорсинг – розширення діяльності компанії для додаткового завантаження існуючих потужностей чи активів. В ТОВ СП „Нібулон” та багатьох інших агрохолдингах логістичний інсорсинг передбачає створення власних автономних структурних одиниць (філій), що надають спеціалізовані логістичні послуги, як підрозділам підприємства, так і зовнішнім контрагентам.

Висновки і пропозиції. Сьогодні великий сільськогосподарський бізнес певною мірою, є локомотивом модернізації та нарощування продуктивності аграрного сектору економіки України. При цьому логістичне забезпечення корпоративного підприємництва в АПК має певні особливості.

Загальна система виробничої логістики великих аграрних компаній включає такі підсистеми, як: логістика спеціалізованого виробництва окремих ресурсів, логістика сільськогосподарського виробництва (сировини і готової продукції) та логістика агропромислової переробки.

Особливості логістичного міксу забезпечення аграрного виробництва у крупних корпораціях пов’язані з контролем значної частини ланцюга створення вартості продукції та широким використанням інформаційно-технологічних логістичних інновацій.

Багато сучасних аграрних холдингів використовують логістичний інсорсинг та поєднують як централізоване, так і децентралізоване управління логістикою.

Незважаючи на чисельні переваги експортно-орієнтованого крупнотоварного виробництва в АПК, важливим завданням держави у найближчій перспективі є створення умов для альтернативної логістичної самоорганізації середньо- та дрібнотоварного агробізнесів, які більше орієнтовані на внутрішні продовольчі ринки та сталий розвиток сільських територій.

Список використаних джерел

1. Агропроизводство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kernel.ua/ ru/ farming/.
2. Агрохолдинги Украины: тенденции сегодняшнего дня [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // uga-port.org.ua/novosti/ukraina/agrokholdingi-ukrainy-tendentsii-segodnyashnego-dnya.
3. Бізнес-модель [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uai.kiev.ua/ ru/model.
4. Карта [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uai.kiev.ua/ru/map.
5. Логістичні центри [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // www.mriya.net/ business /infrstructure/.
6. Матеріально-технічне оснащення сільськогосподарського виробництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nibulon.com/r/production.php?id=3.
7. Приват-АгроХолдинг – підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //www.privat-agro.com.ua/about/enterprise/.
8. Страна вошла в тройку крупнейших экспортеров зерна / В. В. Путин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.ukrprod.kiev.ua/news/11859.
9. Стратегічно розташовані кластери підвищують ефективність роботи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //www.mriya.net/business/ landresources/.
10. Тридід О. М. Логістичний менеджмент: [навч. посіб.] / О. М. Тридід, К. М. Таньков. – Х.: ВД „Інжек”, 2005. – 224 с.
11. Украина в 2011 году экспортировала сельхозпродукции в денежном выражении на 28 % больше, чем в 2010 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.ukrprod.kiev.ua/news/12095.
12. Управління логістикою [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // www.nibulon.com/r/production.php?id=5.
13. Хэндфилд Р. Б. Реорганизация цепей поставок. Создание интегрированных систем формирования ценности / Р. Б. Хэндфилд, Э. Л. Николс-мл.; пер. с англ. – М.: ИД „Вильямс”, 2003. – 416 с.
14. Ready to feed the world / Agriculture in Ukraine. – Dragon Capital. – May 31, 2011. – 134 p.

УДК 338.242:332

П.І. Мельник, канд. екон. наук, доцент
В.Ю. Заїка, І.В. Лисенко, О.О. Череднікова, аспіранти
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ У ХАРЧОПРОМИСЛОВОМУ КЛАСТЕРІ

Досліджені роль, значення й особливості маркетингової діяльності при оновленні основних фондів підприємств, подано пропозиції щодо конкретизації цієї діяльності в умовах інноваційного розвитку виробництва на основі харчопромислового кластера.

Постановка проблеми. В умовах жорсткої конкуренції ставка на інноваційний розвиток виробництва стає домінуючою. Необхідно значно більше уваги приділяти поліпшенню параметрів і показників продукції, що виготовляється, її якості, підвищенню технічного рівня виробництва.

В Україні на багатьох підприємствах затримується оновлення продукції, повільно вдосконалюється технологія та організація виробництва, рідко здійснюється модернізація устаткування, а на придбання нового обладнання не вистачає коштів. Незважаючи на великий виробничий потенціал вітчизняних підприємств, повільно зростає випуск конкурентоспроможної продукції. Це не дає можливості розширювати ринки збуту і збільшувати обсяг реалізації продукції. Як результат, маємо малі прибутки і малі внески в економічний розвиток країни. Тому необхідно значно прискорити процес створення і впровадження у виробництво сучасних видів продукції, в короткі терміни виходити на максимальний випуск інноваційних товарів.

Вирішенню цього завдання сприяє регулярне проведення реконструкції підприємств і модернізації виробництва. Ланцюг «нова продукція – нова технологія –сучасне устаткування» має бути в основі проектування і здійснення кожної наступної реконструкції підприємства.

Однією із форм активізації цього надзвичайно важливого процесу повинна бути маркетингова діяльність. Сьогодні роль і значення маркетингової діяльності в цьому процесі недооцінюється. Саме в період проектування і здійснення реконструкції підприємства маркетингова діяльність проявляється найбільш повно і вигідно. Тому на кожному підприємстві вона має бути важливою складовою інноваційного процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми організації маркетингової діяльності на підприємствах розглядаються в наукових роботах вітчизняних і зарубіжних учених: І. А. Акуліча, О. Д. Андрєєва, Г. Армстронга, М. П. Афанасьєва, Л. В. Балобанова, Г. В. Герасимчука, Е. П. Джексона, В. П. Ільчука, Ф. Котлера, Ж. Ж. Ламбена, Б. Манфреда, Г.Д. Маслова, О. М. Мозгового, А. Ф. Павленка, М. Портера, В. М. Самочкіна та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте в наукових працях недостатньо розкриті роль, значення й особливості маркетингової діяльності харчопромислового кластера при реконструкції підприємств та модернізації виробництва.

Мета статті. Метою цієї статті є висвітлення ролі, значення й особливостей маркетингової діяльності харчопромислового кластера при реконструкції підприємств.

Виклад основного матеріалу. Світовий досвід показує, що для підвищення конкурентоспроможності певної продукції, розвитку провідних галузей регіонів і країни зокрема значну роль відіграє створення промислових кластерів. Маркетингова діяльність у кластерних структурах має більший ефект, ніж в інших територіально-виробничих комплексах.

У конкурентному середовищі успішна діяльність підприємств можлива лише за умови регулярного оновлення продукту і виробництва.

Велика роль у вирішенні цієї проблеми належить маркетинговій службі підприємства, яка має здійснюватись у тісному зв’язку з проведенням реконструкції підприємств і модернізації виробництва.

За підсумками 2010 року промисловим комплексом Чернігівського регіону вироблено продукції на 0,2 % менше, ніж за 2009 рік (по Україні – +11,0 %). Значною мірою така ситуація зумовлена специфікою галузевої структури промислового комплексу регіону, де кожна провідна галузь базується в основному на одному-двох підприємствах.

Харчова промисловість Чернігівського регіону формує майже половину загальнообласних обсягів та зосереджує близько 100 підприємств, на яких випускається широкий асортимент молочної, тютюнової, хлібопекарської, кондитерської, безалкогольної та інших видів продукції, що реалізується на внутрішньому ринку та експортується до 32 країн світу.

Саме тому в харчовій промисловості є передумови створення та функціонування харчопромислового кластера. Успішна маркетингова діяльність у харчопромисловому кластері дозволить забезпечити ряд переваг у роботі провідних харчових підприємств регіону, а саме:

– дасть можливість для залучення вітчизняних та зарубіжних інвестицій;
– стимулювати розвиток виробничої та соціальної інфраструктури регіону;
– раціонально використовувати наявні сировинні ресурси;
– стимулювати розвиток суміжних галузей регіону;
– підвищити конкурентоспроможність продукції, що виготовляється;
– покращити професійну підготовку кадрів за допомогою новітніх стандартів системи управління якістю (ISO 9001:2000);
– створити нові робочі місця;
– стимулювати зростання обсягів виробництва та збуту за рахунок нової конкурентоспроможної продукції.

Метою харчопромислового кластера є залучення додаткових ресурсів до розвитку провідних харчових підприємств регіону шляхом надання допомоги у визначенні та використанні спільних можливостей, вирішення питань технологічного оновлення виробництва, забезпечення ефективної маркетингової діяльності, підвищення конкурентоспроможності продукції, товарів та послуг.

Маркетингові дослідження, аналіз ситуації на ринку дозволяють обґрунтовано визначати, «що, як і в які терміни виробляти», щоб отримувати високі прибутки. Результати таких досліджень мають велике значення. Вони повинні враховуватись при проведенні реконструкції підприємств. За великим рахунком маркетингова політика і маркетингова діяльність – первинні, а технічна політика, проведення реконструкції і розширення підприємства, модернізація устаткування – вторинні. І та, і друга діяльність підпорядковані соціально-економічній політиці підприємства.

Щоб новації взяти на озброєння, необхідно при проведенні маркетингових досліджень чітко відповісти на питання, що стосуються визначення мінімально необхідних вимог, які ставляться до показників продукту і якості виробництва на кожному новому етапі розвитку підприємства, супроводжуваному реконструкцією і збільшенням виробничих потужностей. Ці вимоги в доступній формі можна сформулювати як показник випередження, обчислюваний як кількість років, мінімально необхідних підприємству, щоб зберігати (утримувати) переваги свого продукту і свого виробництва над показниками основних конкурентів.

Зважаючи на те, що нові показники продукту і якості виробництва мають бути визначені маркетинговою службою до початку нового етапу оновлення виробництва, загальний показник випередження можна обчислити за формулою (1):

$$T_в = T_р + T_о + T_п, \quad (1)$$

де $T_в$ – загальний показник випередження, років; $T_р$ – термін часу на реконструкцію підприємства, модернізацію виробництва, років; $T_о$ – термін часу, необхідний для повного освоєння оновлених виробничих потужностей, років; $T_п$ – мінімально необхідний термін часу для збереження переваг даного продукту і виробництва в порівнянні з ана-

логічними виробами основних конкурентів після освоєння оновлених виробничих потужностей. У більшості випадків показник T_n має складати не менше 3-5 років.

Маркетингова діяльність при реконструкції підприємств передбачає такі основні етапи:

1) аналіз вітчизняного ринку продукції відповідної галузі, що включає:

– сегментацію ринку;
– визначення тенденцій у галузі виробництва;
– аналіз каналів збуту продукції;
– аналіз споживачів;
– визначення перспективних сегментів ринку продукції цієї галузі;

2) розробка стратегії маркетингу даного підприємства на найближчу перспективу, в складі якої увага приділяється:

– обґрунтуванню основної ідеї проекту (показники продукції, під яку передбачається реконструкція підприємства, загальний показник випередження);
– аналізу споживачів і сегментація ринку;
– аналізу конкурентів і визначення конкурентної політики;
– визначенню головних цілей підприємства і можливі стратегії їх досягнення;
– розробці продукту і концепції продукту;
– обґрунтуванню ціни продукту і цінової політики;
– вибору методів просування продукту на ринок;
– аналізу каналів збуту.

Зміст маркетингової діяльності розглянемо більш детально, використовуючи досвід її проведення при проектуванні і здійсненні реконструкції ВАТ «Чернігівська кондитерська фабрика «Стріла».

В Україні спостерігається тенденція росту споживання кондитерських виробів. Якщо в натуральних показниках споживання цих виробів в 2000 році складало 10,7 кг, то в 2010 році – 13,2 кг, тобто зросло на 23 %. В галузі відбувається перерозподіл продажу на користь більш дорогих солодощів: реалізація шоколадних цукерок і виробів мучної групи (печиво, вафлі та інше) зросла на 30 %, тоді як виробів цукрової групи (карамель) навпаки скоротилась на 12 %. Експерти прогнозують подальше зростання ринку пакованих цукерок.

Намагаючись зайняти якомога більший сегмент кондитерського ринку, виробники сьогодні активно переглядають свій асортимент, переходять на конкурентоспроможнішу продукцію під новими торговими марками або суттєво змінюють імідж вже відомих продуктів оновленими упаковками. Бурхливий розвиток виробництва кондитерської продукції високого цінового сегменту викликаний збільшенням кількості платоспроможного населення. Споживачі стали віддавати перевагу більш конкурентоспроможним виробам, особливо коли вони мають оригінальний смак і додаткові цінності.

Практично всі групи кондитерських виробів розвиваються в Україні динамічно, але особливий інтерес кондитери сьогодні проявляють до мучної групи, особливо крекерів, печива, рулетів, вафель і цукерок на вафельній основі, а також тортів і тістечок. Якщо ринок шоколадних виробів вже вийшов на свій стабільний рівень, то сегмент кондитерських виробів як найбільш дешевих, ще не зовсім заповнений. На думку експертів ринку, продукти злакових культур є дуже прибутковими і це відкриває нові можливості для компаній.

ВАТ «Чернігівська кондитерська фабрика «Стріла» є великим виробником кондитерської продукції в місті Чернігові і Чернігівській області. Воно виготовляє багато видів шоколадних цукерок, печива, карамелі, вафельних цукерок, вафель. Асортимент цього підприємства нараховує більше 300 найменувань продукції.

Продукція фабрики призначена для споживання всіма верствами населення. Асортимент продукції, перш за все, розрахований на споживачів регіону. Також великі обсяги

замовлень надходять з інших регіонів і країн близького зарубіжжя. Нижче наведені основні сегменти споживчого ринку продукції фабрики за географічною ознакою (рис. 1).

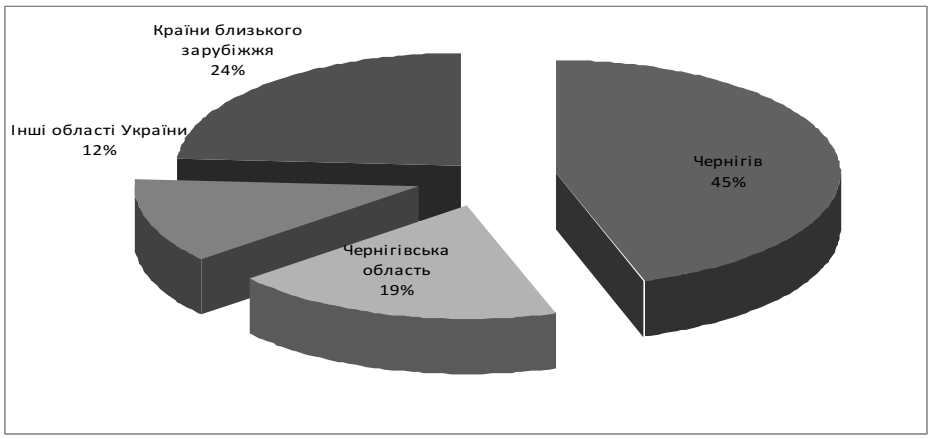


Рис. 1. Сегментація споживчого ринку продукції фабрики за географічною ознакою

Сьогодні підприємство реалізує проект реконструкції. Основна ідея проекту – збільшити обсяг виробництва продукції мучної групи основного технологічного обладнання. Вироби цієї групи, які виготовляє фабрика, мають якісні показники, котрі вигідно відрізняють їх від продукції інших виробників, а саме:

– високий рівень смакової якості продукту, який не містить штучних добавок і консервантів;

– висока якість і привабливість фірмової упаковки, яка збільшує термін зберігання продукту;

– доступний рівень цін.

Сегментацію споживачів продукції фабрики можна здійснювати: за рівнем доходу і за споживчими звичками (смаковими перевагами). В результаті досліджень ринок поділений на такі сегменти (таблиця 1):

– сегмент споживачів за споживчими перевагами;

– сегмент споживачів за рівнем доходу.

Таблиця 1

Сегментація ринку споживачів продукції мучної групи

За споживчими перевагами	За рівнем доходу		
	Низький	Середній	Високий
Невимогливий смак	Дешева продукція місцевих виробників	Недорогі сорти імпортної продукції, частина продукції місцевого виробництва	Всі пропоновані сорти
Вимогливий смак	Дешева продукція місцевого виробництва	Частково імпортна продукція і місцева продукція	Дорога високоякісна імпортна і вітчизняна продукція

Таким чином, сьогодні серед населення України можна виділити чотири основні групи споживачів, які готові створити платоспроможний попит на таку продукцію:

– група споживачів з високим рівнем доходу і вимогливим смаком (15 %). Цей сегмент задовольняє свою потребу в основному якісною імпортною і вітчизняною продукцією;

– група споживачів з високим рівнем доходу і невимогливим смаком (15 %);

– група споживачів із середнім і нижчим від середнього рівнем доходу та невимогливим смаком (25 %);

– група споживачів із середнім і нижчим від середнього рівнем доходу та вимогливим смаком (50 %), яка може тільки частково задовольнити свою потребу за рахунок імпортної продукції.

Аналіз ринку показав, що в перспективі можна збільшити обсяг продажу продукції мучної групи до 150 %. Але для визначення конкурентної політики важливо провести аналіз конкурентів. Нижче подана порівняльна характеристика конкурентів ВАТ «Чернігівська кондитерська фабрика «Стріла» за основними показниками маркетингової стратегії (таблиця 2):

– показники продукту (ширина і глибина продуктового комплексу; якість і дизайн; ціна, позиціонування ціни і знижки; умови платежу);

– показники просування товару на ринок (реклама, персональні продажі, політика стосовно торгової марки, збут і канали збуту, транспорт).

Кожна фабрика має свої оригінальні рецептури, а також випускає раніше визнані сорти, тобто, як і ВАТ «Кондитерська фабрика «Стріла», пропонують різноманітну продукцію високої якості.

Таблиця 2

Порівняльна характеристика маркетингових показників ВАТ «Кондитерська фабрика «Стріла» і конкурентів

Комплекс маркетингу	Оцінка в порівнянні з ВАТ «Стріла»			Коментарі
	гірше	однаково	краще	
Продукт				
Ширина продуктового комплексу			✓	Асортимент деяких конкурентів вищий ніж ВАТ ЧКФ «Стріла»
Глибина продуктового комплексу		✓		Фабрики випускають велику кількість видів цієї продукції
Якість		✓		Всі використовують для виробництва якісну натуральну сировину
Дизайн		✓		Всі виробники на цей момент використовують пакувальні матеріали високої якості
Цінові параметри				
- Позиціонування ціни		✓		Застосовуються однакові методи розрахунку ціни
- Знижки	✓			Фабрика застосовує гнучку систему знижок для кожного клієнта окремо
- Умови платежу		✓		Всі фабрики торгують із розстрочкою платежу
Просування товару на ринок				
Реклама			✓	Великі фабрики здійснюють потужні рекламні компанії на телебаченні, радіо на території всієї країни
Персональні продажі	✓			Рівень персональних продажів у ВАТ ЧКФ «Стріла» вищий завдяки фірмовій торгівлі, службі торгових агентів
Політика стосовно торгової марки		✓		Кожна фабрика має свою торгову марку
Організація збуту				
- Канали збуту		✓		Всі виробники мають декілька каналів збуту, власну збутову мережу
- Транспорт		✓		Кожна фабрика має свою транспортну службу

Але доставка продукції в Чернігівську область вимагає додаткових фінансових витрат, що негативно відображається на ціні. Саме це є перевагою підприємства. Крім того, будучи виробником, а не дистриб'ютором, наше підприємство може більш оперативно реагувати на зміну попиту. Результати аналізу конкурентів наведені в таблиці 3.

Таблиця 3

Аналіз конкурентів

Характеристики продукції	Імпорт із Східної Європи	Вітчизняні підприємства	ВАТ ЧКФ «Стріла»
Якість продукції	середня	висока	висока
Привабливість упаковки	середня	середня, висока	висока
Ціна	низька	середня, низька	середня, низька
Обсяг продажу за рік, т	380	570	331
Займана частка ринку, %	6	50	38

Спираючись на досягнуті основні показники фабрики, визначимо реальний показник випередження конкурентів. Якщо врахувати термін реконструкції розширення фабрики (1 рік), термін повного освоєння оновлених виробничих потужностей (0,5 року) і термін часу, протягом якого передбачається збереження переваг цього продукту і виробництва над показниками основних конкурентів (4 роки), тоді загальний показник випередження, обчислений до початку реконструкції фабрики, складає 1 + 0,5 + 4 = 5,5 років.

Цей термін гарантує успішну діяльність фабрики і збереження її позицій на ринку. Щоб ці позиції не втратити, необхідно до моменту вичерпання ресурсу випередження основних конкурентів, тобто через 5 років розпочати новий етап оновлення (чергову реконструкцію підприємства), завчасно визначивши нові вимоги до продукту і виробництва.

Для збереження стратегії лідерства за витратами необхідні наступні передумови:

– нововведення і вдосконалення виробничого процесу;
– ретельний контроль якості виробництва;
– доступ до капіталу;
– конкурентоспроможність продукції;
– раціональна система збуту;
– ефективний фінансовий менеджмент на підприємстві.

Зв'язок «продукт-ринок» визначає стратегічні межі концепції маркетингу, а орієнтація «продукт-ринок» лежить в основі розробки і здійснення стратегії реконструкції підприємства.

Структуру та основні складові харчопромислового кластера показано на рис. 2.

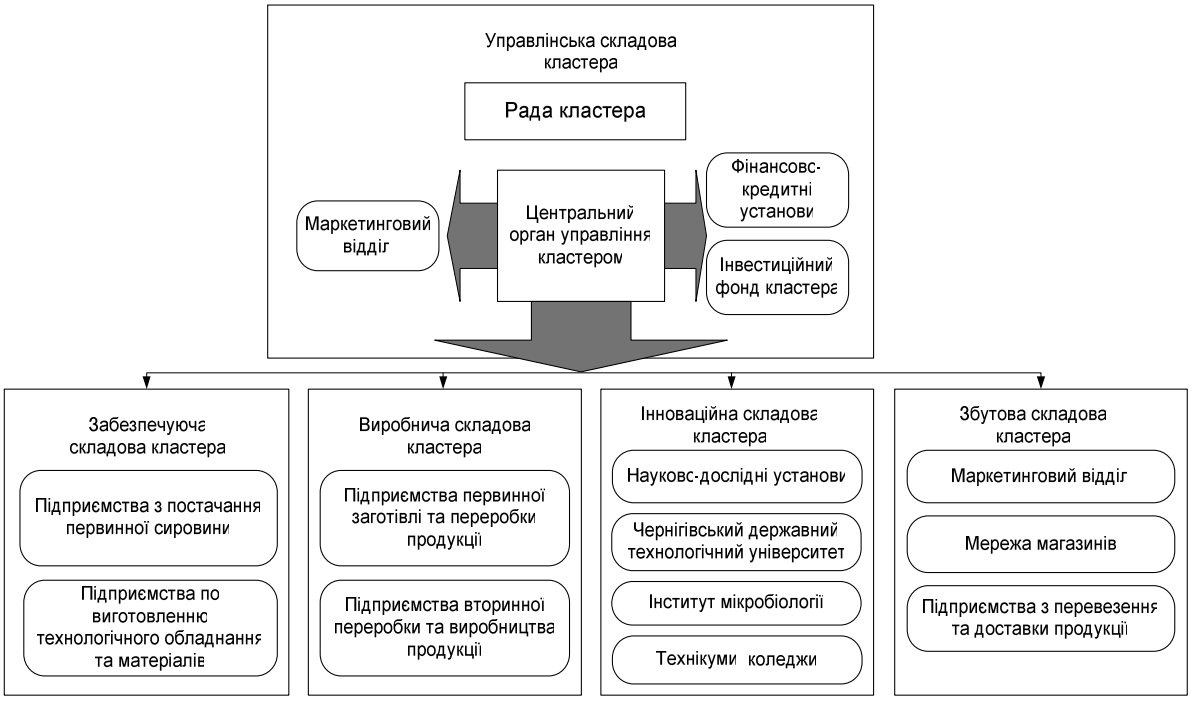


Рис. 2. Структура харчопромислового кластера Чернігівського регіону

Поряд з існуючими споживачами підприємство намагається освоїти нові географічні регіони, нові сегменти споживачів, збільшуючи обсяг продажу з допомогою нових каналів збуту і т. ін. Головні цілі підприємства і можливі стратегії їх досягнення наведені в таблиці 4.

Таблиця 4

Головні цілі компанії і можливі стратегії їх досягнення

Компоненти бізнесу	Мета	Стратегія
Ринок	Збільшити обсяг продажу на 100-150 %	Проникнення на інші внутрішні ринки і експорт у країни СНД
Гроші	Поліпшити співвідношення між акціонерним капіталом і боргом	Збільшити реалізацію продукції, підтримувати потрібний рівень цін, рекламу, контроль діяльності фінансових служб
Виробництво	Поліпшити якість продукції	Провести модернізацію устаткування, впровадити автоматизовану систему управління якістю
Люди	Підвищити кваліфікацію працівників	Поліпшити використання моральних і матеріальних методів стимулювання (заохочення)
Охорона навколишнього середовища	Зменшити негативний вплив виробництва на навколишнє середовище	Провести модернізацію системи очищення стічної води
Цінова політика	Зберегти доступний рівень цін	Поліпшити співвідношення між прибутком і витратами

Інтенсифікація збуту нових продуктів потребує певних заходів для їх просування і закріплення на ринку. Одним із основних способів просування товару на ринок планується реклама продуктів – самий потужний стимулятор попиту на такий товар, як продукція мучної групи. Одним із діючих інструментів просування є персональний продаж. Ця робота буде здійснюватися службою торгових агентів.

Збут продукції буде здійснюватися шляхом реалізації товару як оптовим покупцям, так і через власну торговельну мережу. Тобто основними каналами розподілу продукту, який виготовляється, будуть:

– підприємство – виробник – оптова торгівля – роздрібна торгівля – споживач;
– підприємство – виробник – споживач;
– підприємство – виробник – дрібнооптова торгівля споживач;
– підприємство – виробник – експорт – оптова торгівля – споживач.

Основні витрати на просування товару передбачені на проведення більш широкої реклами продукції, вивчення і розширення ринків збуту, визначення конкурентної політики і сегментації ринку.

Висновки і пропозиції. З вищенаведеного можна зробити такі висновки і пропозиції:

– перехід підприємств на інноваційну модель розвитку повинен передбачати систематичне оновлення продукту і виробництва;

– для впровадження новацій у виробництво необхідно як можна частіше здійснювати реконструкцію підприємств, модернізацію устаткування;

– доцільність проведення кожної реконструкції підприємства і модернізації обладнання повинна визначатись із врахуванням результатів маркетингових досліджень, аналізу ринку;

– маркетингова діяльність при проведенні реконструкції підприємства має включати два основні види досліджень:

– аналіз вітчизняного ринку продукції цієї галузі і ринків близького зарубіжжя;

– розроблення маркетингової стратегії підприємства на найближчу перспективу;

– вимоги, які ставляться до майбутніх показників продукту і виробництва при здійснені чергової реконструкції підприємства, можуть бути визначені загальним показником випередження в порівнянні з показниками основних конкурентів. Цей показник можна обчислити як загальний термін часу від початку реконструкції підприємства до зняття виробів з виробництва, протягом якого показники цього продукту і виробництва зберігають свої переваги над аналогічними показниками основних конкурентів;

– до моменту втрати визначальних переваг цього продукту і виробництва, тобто вичерпання ресурсу випередження основних конкурентів, керівництву підприємства з допомогою маркетингової і технологічної служб необхідно визначити нові вимоги до продукту і виробництва, новий показник випередження і розпочати новий етап оновлення виробництва (чергову реконструкцію). Процес випередження конкурентів новими досягненнями цього підприємства має продовжуватись.

Отже, досліджені роль, значення й особливості маркетингової діяльності при оновленні основних фондів підприємств, подано пропозиції щодо конкретизації цієї діяльності в умовах інноваційного розвитку виробництва на основі харчопромислового кластера. Крім того, виявлені переваги кластерної форми організації виробництва свідчать про те, що кластер є не тільки засобом досягнення цілей промислової політики, але і потужним інструментом для стимулювання регіонального розвитку. Використання кластерного підходу в розвитку виробничого потенціалу регіону, створює додаткові можливості для підвищення конкурентоспроможності учасників об'єднання, сприяє посиленню інноваційної спрямованості, збільшенню зайнятості, заробітної плати, відрахувань у бюджети різних рівнів, підвищенню стабільності й конкурентоспроможності регіональної економіки в цілому.

Список використаних джерел

1. Акулич И. А. Маркетинг-философия предпринемательства, ориентированного на рынок / И. А. Акулич. – Рига: Дело, 1995. – 174 с.
2. Армстронг Г. Основы маркетина: пер.с англ. / Г. Армстронг, Ф. Котлер. – 9-е издание. – М.: Вильямс, 2003. – 1200 с.
3. Кретов И. И. Маркетинг на предприятии: практ. пособ. / И. И. Кретов. – М.: АО «Финстатинформ», 1994. – 181 с.
4. Ламбен Ж. Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива: пер. с фр. – СПб.: Наука, 1996. – 589 с.
5. Павленко А. Ф. Маркетинг: підручник / А. Ф. Павленко, А. В. Войчак. – К.: КНЕУ, 2003. – 246 с.
6. Портер Е. М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Е. Портер; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.

УДК 338.45(477.51)

Г.М. Самійленко, канд. екон. наук
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН ПРОМИСЛОВОСТІ ЧЕРНІГІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Досліджено сучасний стан галузей промислового комплексу регіону та виявлені основні тенденції їх розвитку, визначені ключові проблеми промисловості регіону та запропоновані шляхи їх подолання із застосуванням інноваційних форм.

Постановка проблеми. Внесок промисловості в економіку, досягнення рівня технологічно розвинутих країн, наближення якості життя до європейських стандартів визначають провідну роль і місце промислової сфери в реалізації важливих інтересів та стратегічних напрямів держави та регіону. Для забезпечення нормального функціонування та подальшого розвитку промислового комплексу регіону важливу роль відіграє моніторинг його стану, проведення якого дозволить визначити коло ключових проблем та шляхів його поступу в умовах прискорення науково-технічного прогресу, з врахуванням необхідності пошуку сучасних виробничих та організаційних структур управління та удосконалення форм і методів організації виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велика кількість наукових робіт стосовно різних аспектів та проблем промислового розвитку впродовж останніх років свідчить про постійну увагу дослідників до цієї тематики як на національному, так і на регіональному рівнях. Серед вітчизняних науковців, які зробили суттєвий внесок у дослідження, розробку та вирішення питань розвитку промисловості, слід відзначити таких: О. Амоша, О. Алимов, М. Бутко, Б. Буркинський, В. Геєць, Б. Данилишин, Л. Дейнеко, С. Дорогунцов, В. Захарченко, В. Кіндзерський, В. Семиноженко, Л. Чернюк, М. Чумаченко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Промисловість регіону є важливою ланкою розвитку промисловості країни і національного господарства. Удосконалення промислового розвитку регіону полягає у знаходженні шляхів його успішного функціонування та зростання, організаційно-економічних методів, форм і структур управління, які могли б забезпечити високу продуктивність праці, динамічність і пропорційність розвитку промисловості, а також підвищення конкурентоспроможності продукції.

Дослідження стану промисловості регіону з визначенням її основної проблематики допоможе знайти шляхи її вирішення та подолання, застосувати оптимальні підходи до промислового розвитку та вчасно їх реалізувати в контексті проявів зовнішнього середовища та сучасних світових тенденцій.

Мета статті. Метою цієї статті є дослідження сучасного стану промисловості регіону, визначення основних проблем промислової сфери та знаходження шляхів їх подолання.

Виклад основного матеріалу. Промисловість Чернігівської області, як частина господарського комплексу країни, являє собою сукупність підприємств та виробництв, що пов’язані економічно-соціальними та організаційно-технологічними зв’язками, результатом діяльності яких є промислова продукція для споживання та задоволення потреб споживачів. Рівень промислового розвитку здійснює значний вплив на економічний та соціальний розвиток регіону в цілому, а відтак і на його положення та місце в економіці країни. Місце та значення промисловості Чернігівської області в загальному промисловому розвитку країни представлені в таблиці 1 [1; 2; 3].

Задля підвищення ефективності функціонування промислового комплексу регіону необхідно врахувати такі фактори:

1) приділення уваги розвитку передусім пріоритетним видам промислової діяльності, які мають конкурентні переваги та спрямовані на випуск продукції з повним технологічним циклом, що сприятиме оптимізації та збалансованості структури промисловості;

2) диверсифікація, переорієнтація та перепрофілювання нерентабельних або низькорентабельних промислових підприємств;

3) переоснащення та оновлення техніко-технологічної складової промислових підприємств;

4) підвищення якості промислової продукції, освоєння виробництва нових видів продукції задля підвищення рівня її конкурентоспроможності;

5) застосування ресурсозабезпечих, мало- та безвідходних технологічних процесів на підприємствах промисловості;

6) перебудова та підтримка найбільш важливих та значущих для добробуту населення та регіону функціонуючих промислових підприємств;

7) вирішення питань соціальної компоненти промислового комплексу регіону, які пов'язані з недостатнім якісним та кількісним забезпеченням кадрів та низьким рівнем їх мотивації.

Таблиця 1

Промисловість Чернігівщини в загальному промисловому розвитку країни (у відсотках)

Показники	**Роки**							
	2000	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
Обсяг продукції промисловості	1,9	1,2	1,3	1,3	1,3	1,1	1,3	1,1
Валова додана вартість промисловості області в загальному обсязі ВДВ країни	-	1,6	1,6	1,5	1,4	1,4	1,4	-
Основні засоби промисловості області у фактичних цінах	1,5	2,8	2,7	2,5	2,1	1,9	1,6	1,5

Від вирішення проблем розвитку промислового комплексу залежить збалансованість та ефективність його функціонування, а також економічний потенціал регіону. Позитивність динаміки промислового комплексу регіону залежить від таких складових, як інвестиційна привабливість промислових підприємств, інноваційність їх діяльності, рівень конкурентоспроможності компаній та їх продукції.

Стан та місце промислового комплексу регіону в економіці області наведено в таблиці 2 [2; 3].

Таблиця 2

Промисловість в економіці області (у відсотках)

Показники	**Роки**							
	2001	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
Обсяг промислової продукції (в основних цінах)	43,6	41,8	43,3	41,5	39,6	38,1	37,2	41,8
Валова додана вартість промисловості в загальному обсязі ВДВ області	27,6	25,0	27,8	27,5	26,7	24,3	22,9	-
Основні засоби промисловості	43,1	44,0	42,0	42,4	39,0	33,3	29,1	32,3
Частка штатних працівників, зайнятих у промисловості	22,3	23,2	23,5	23,4	23,5	23,0	21,7	21,0

З даних таблиці 2 видно, що у 2009 році частка промислової продукції у загальному випуску становить 37,2 %, валової доданої вартості – 22,9 %, основних засобів – 29,1 %, найманих працівників – 21,7 %. У 2010 році спостерігається збільшення частки промислової продукції до 41,8 %, основних засобів – до 32,3 %, а частка штатних працівників зменшилася до 21,0 %.

Аналіз основних показників промисловості Чернігівської області (табл. 3) вказує на неоднозначні тенденції її розвитку. Так, за останні роки спостерігається збільшення реалізованої промислової продукції з 2820 млн. грн у 2004 році до 12147 млн. грн у 2010 році, а також вартості основних засобів з 4327 млн. грн до 18410 млн. грн відповідно. Проте одночасно слід вказати на погіршення таких показників розвитку промисловості, як середньорічна кількість найманих працівників (зниження з 77,9 тис. осіб у 2004 році до 49,8 тис. осіб у 2010 році); фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування (52,5 млн. грн у 2004 році проти від'ємного значення у 80,3 млн. грн у 2009 році); частка збиткових підприємств (збільшення з 44,2 % у 2004 році до 42,7 % у 2010 році) [2; 3].

Таблиця 3

Основні показники розвитку промисловості області

Показники	**Роки**						
	2000	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
Обсяг реалізованої промислової продукції (у фактичних цінах) млн. грн	2820	6107	7080	8398	10324	10571	12147
Середньорічна кількість найманих працівників у промисловості, тис. осіб	77,9	65,3	63,7	61,9	59,0	51,8	49,8
Основні засоби промисловості на кінець року (за фактичними цінами), млн. грн	4327	12351	13000	13685	14674	15444	18410
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування промислових підприємств, млн. грн	52,2	160,4	13,3	42,8	–305,8	–80,3	128,1
Рівень рентабельності операційної діяльності, %	5,2	4,2	2,3	2,4	0,5	1,9	4,6
Частка збиткових підприємств, %	44,2	40,1	37,5	35,6	39,9	42,6	47,2

Аналіз промислової діяльності Чернігівської області вказує на загальну тенденцію, яка полягає в поступовому покращенні показників розвитку промисловості у 2005-2007 роках та різкому їх погіршенні у 2008 році, що пов'язано з впливом світової фінансово-економічної кризи. У 2009-2010 роках спостерігається поступове повільне та незначне покращення показників розвитку промислової діяльності, але за окремими показниками (наприклад, середньорічна кількість найманих працівників у промисловості) залишається негативна тенденція.

У 2010 році обсяг промислової продукції, реалізованої підприємствами області, склав 12147178,1 тис. грн. Частка продукції добувної промисловості склала 7,3 % від загального обсягу або 882738,7 тис. грн, переробної промисловості – 75,6 % або 9179735,1 тис. грн, а підприємств з виробництва та розподілення електроенергії, газу та води 17,1 % або 2084704,3 тис. грн [2; 3]. З видів діяльності переробної промисловості частка підприємств з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів становить 22,0 % при цьому частка реалізованої ними продукції становить 57,4 % від загального обсягу промислової продукції; оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів – 16,6 % та 1,8 % відповідно; машинобудування – 16,3 % та 12 %; целюлозно-паперове виробництво та видавнича діяльність – 9,6 % та 10,6 % відповідно.

У галузевій структурі промислового комплексу Чернігівської області, що представлена на рис. 1, за останні сім років домінуючу роль займає переробна промисловість, хоча її частка зменшилася з 84,1 % у 2004 році до 75,6 % у 2010 році. У той же час зросла частка добувної промисловості: з 4,8 % у 2004 році проти 7,3 % у 2010 році, а також виробницт-

ва та розподілення електроенергії, газу та води з 11,1 % у 2004 році до 17,1 % у 2010 році. Найбільшу питому вагу серед переробної промисловості впродовж 2004-2010 років займає виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (46,6 % у 2010 році та 49,0 % у 2004 році). Зросла частка целюлозно-паперового виробництва; видавничої діяльність до 9,1 % у 2010 році (з 7,1 % у 2004 році), тоді як частка хімічної та нафтохімічної промисловості зменшилася і становить лише 2,1 % проти 5,2 % у 2004 році (рис. 1).

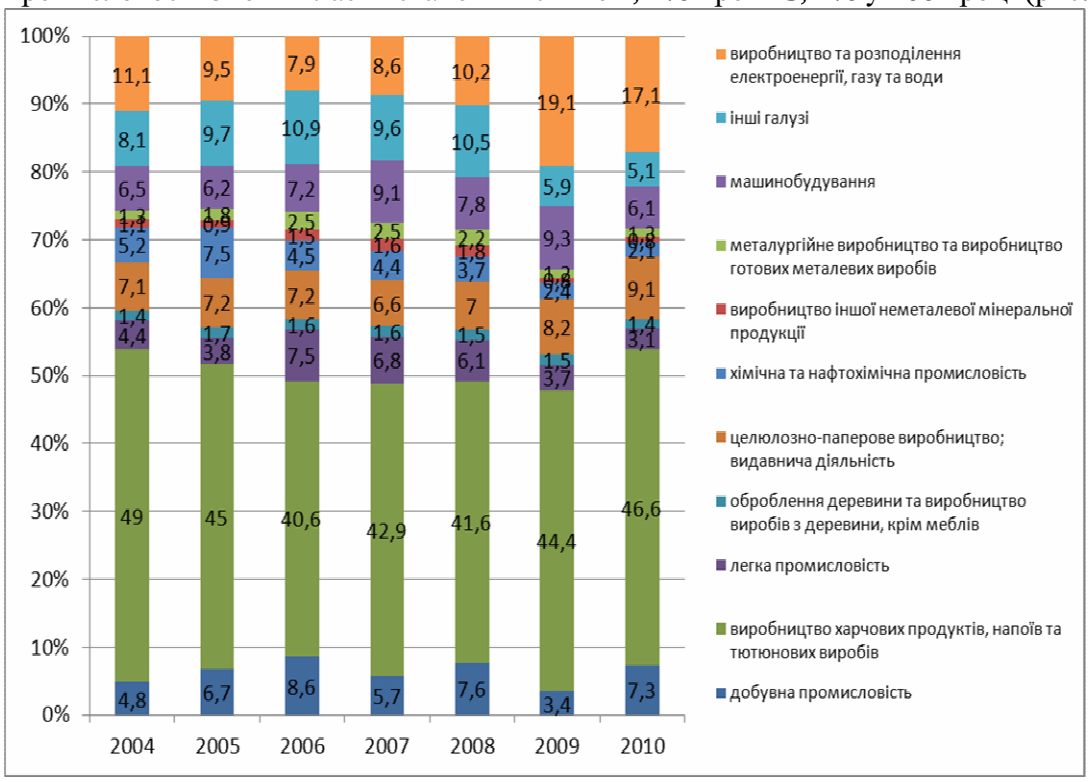


Рис. 1. Галузева структура промислового комплексу Чернігівської області

У виробництві харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (питома вага якого найбільша в переробній промисловості) зосереджено 14,9 % вартості основних засобів промисловості та зайнято 27,0 % працівників. Аналіз розвитку цього виду промислової діяльності дає змогу виявити ряд негативних тенденцій: зменшення кількості працівників та підвищення ступеню зносу основних засобів [2].

За останні роки зросла питома вага добувній промисловості (з 4,8 % у 2004 році проти 7,3 % у 2010 році), целюлозно-паперового виробництва та видавничої діяльності (з 7,1 % у 2004 році до 9,1 % у 2010 році); виробництва та розподілення електроенергії, газу та води (з 11,1 % до 17,1 % відповідно). Суттєве зменшення питомої ваги впродовж 2004-2010 років притаманне та хімічній та нафтохімічній промисловості (7,5 % у 2005 році проти 2,1 % у 2010 році).

Згідно зі статистичними даними [2; 3] у 2010 році порівняно з 2009 роком відбулося збільшення темпів виробництва у таких галузях, як виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 2,6 %; целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність – 14,9 %, металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів – 60,6 %, легка промисловість – 1,1 %, виробництво та розподілення електроенергії, газу та води – 3,4 %, тоді як в інших видах промислової діяльності зафіксовано спад темпів виробництва (оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів – 3,9 %, хімічна та нафтохімічна промисловість – 13,2 %, виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції та добувна промисловість – 6,9 %, машинобудування – 16,3 % тощо).

На сучасному етапі розвитку промисловості великого значення набуває рівень конкурентоспроможності її продукції як головний чинник прибутковості підприємств. Збільшення обсягів продажу, зниження собівартості та підвищення якості продукції, які безпосередньо впливають на рівень конкурентоспроможності, найефективніше сьогодні досягати інноваційним шляхом [4; 5]. Проте аналіз інноваційної діяльності промислових підприємств свідчить про її низький рівень та постійне зниження інноваційності промислових підприємств впродовж останніх років. Так, у 2009 році інноваційною діяльністю займалися 21 % промислових підприємств від їх загальної чисельності, а у 2010 році – 17,0 %. У галузевому розрізі найбільша кількість нововведень була здійснена підприємствами з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, машинобудування. Впродовж 2010 року підприємствами освоєно виробництво 40 інноваційних видів продукції (проти 46 у 2009 році та 58 у 2008 році), з яких 23 – нові види техніки (у 2009 році 14 та 19 у 2008 році), упроваджено 16 технологічних процесів (29 у 2009 році та 34 у 2008 році), придбано 9 нових технологій (12 у 2009 році та 15 у 2008 році).

Як свідчить аналіз, кількість підприємств, що впроваджували інновації у 2005 році складає лише 2,6 % від їх загальної кількості, що значно нижче ніж у середньому по Україні і більше ніж вдвічі нижче в порівнянні з 2000 роком. У 2010 році простежується загальна тенденція погіршення інноваційної діяльності промислових підприємств, зокрема, за рахунок упровадження нових технологічних процесів (18 підприємств у 2000 році, 13 у 2009 році та 7 у 2010 році) та освоєння виробництва інноваційних видів продукції (63, 20 та 13 підприємств відповідно) тощо (табл. 4). Такий стан речей є негативним явищем, регіональний промисловий комплекс, не запроваджуючи інновацій, залишається неконкурентоспроможним як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Для виправлення такого становища необхідні значні фінансові кошти.

Таблиця 4

Кількість промислових підприємств, які впроваджували інновації у Чернігівській області

Показники	**Роки**							
	2000	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації	63	26	22	25	34	29	37	24
у т.ч. упроваджували нові технологічні процеси	18	17	12	12	11	18	13	7
з них маловідходні, ресурсозберігаючі та безвідходні	4	9	4	7	6	6	5	4
Освоювали виробництво інноваційних видів продукції	63	20	13	13	10	23	20	13
у т. ч. нових видів техніки	7	5	6	5	4	5	7	7

Аналіз фінансування інноваційної діяльності Чернігівського регіону свідчить про відсутність постійних позитивних тенденцій у цій сфері [3]. Так, тільки в 2004 році спостерігалося збільшення обсягу фінансування на 22557 тис. грн у порівнянні з 2000 роком, у наступні роки простежується спад (з 125802 тис. грн у 2004 році до 122445 тис. грн у 2005 році, до 80198 тис. грн у 2006 році, до 156446 тис. грн у 2009 році та до 22022 у 2010 році). Кошти державного бюджету (5,2 % від загального обсягу) у 2009 році займали незначну частку у фінансуванні інноваційної діяльності, тоді як у 2010 році вони зовсім відсутні. Кошти місцевих бюджетів у 2010 році склали 109 тис. грн (0,5 % від загальної суми фінансування), тоді як у 2009 році не були представлені. Найбільша проблема, пов’язана з джерелами фінансування інновацій у Чернігівській області, на нашу думку, полягає у незначній частці та відсутності постійності як вітчизняних, так і іноземних інвестицій, залучення яких сприяє активізації інноваційних зрушень промисловості.

Загалом необхідно зазначити, що погіршення інноваційного розвитку у 2000-2010 роках відбулося за рахунок наступних екстенсивних чинників: незначне збільшення масштабів виробництва та реалізації інноваційної продукції за відсутності помітних позитивних змін як у збільшенні частки інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції, так і у зниженні її прогресивності [4; 5; 6; 7].

Згідно з проведеним аналізом стану інноваційного розвитку промислових підприємств регіону доречно виділити проблему фінансування інноваційної процесу підприємств, варто також зауважити, що основними причинами, які стримують інноваційний розвиток, є:

- нестача власних коштів на підприємствах;
- недостатність, а подекуди і повна відсутність, фінансової підтримки з боку держави;
- великі витрати на інновації;
- відсутність коштів у замовників;
- недосконалість законодавства та вибору організаційно-правової структури управління інноваціями.

У Чернігівській області в 2009 році по відношенню до 2008 року спостерігається загальний спад фінансування інвестицій в абсолютних значеннях майже в 2 рази, а у 2010 році по відношенню до попереднього року – в понад 7 разів. У розрізі джерел інвестицій також слід відзначити помітні негативні зміни (фінансування інвестицій за рахунок коштів держбюджету, коштів іноземних інвесторів, кредитів банків та інших позик у 2010 році не було). Така зміна призвела і до перерозподілу відносних показників джерел інвестицій у загальному підсумку (питома вага коштів місцевих бюджетів зросла з 0 % у 2009 році до 0,5 % у 2010 році, а частка власних коштів підприємств – з 64,0 % до 98,6 % відповідно).

Сьогодні регіональні виробники, не маючи достатньої кількості власних коштів на інновації, не здатні привабити застарілою технологічною базою інвесторів та не мають змоги позичати кошти в банках через занадто високі відсотки. Все це не дозволяє продовжувати заходи, спрямовані на радикальне оновлення виробництва та підвищення його конкурентоспроможності. При цьому аналіз динаміки показників, що характеризують технологічний бік промислового розвитку за останні десять років, свідчать про посилення технологічного відставання промисловості регіону та зниження конкурентоспроможності її продукції.

Аналіз даних [3] свідчить про зростання у 2010 році загального обсягу залучених коштів (загалом в 1,1 разів), яке при цьому спостерігається лише за такими видами промислової діяльності: в 1,4 рази в добувній промисловості; в 1,2 рази у виробництві харчової продукції, напоїв та тютюнових виробів; в 1,6 разів в обробленні деревини та виробів з неї, крім меблів; в 1,2 рази в целюлозно-паперовому виробництві та видавничий діяльності; в 2,5 разів у металургійному виробництві (рис. 2). В інших галузях промисловості спостерігається негативна тенденція зменшення коштів (з 387444 тис. грн у 2009 році до 378450 тис. грн у 2010 році у переробній промисловості: в легкій промисловості; хімічній та нафтохімічній промисловості – в 1,6 разів; у машинобудуванні – в 1,7 разів тощо; та в 1,2 рази в виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води).

Подібні тенденції спостерігаються при аналізі обсягів залучення прямих іноземних інвестицій [3]. Фактично за обсягом прямих іноземних інвестицій в 2010 році Чернігівська область майже вийшла на рівень 2006 року.

До проблем, пов’язаних з інноваційно-інвестиційними аспектами розвитку промисловості регіону, слід також додати труднощі у науково-технічній діяльності та науковій сфері. Стан розвитку науково-технічного потенціалу Чернігівської області також не можна назвати задовільним. Впродовж 2005-2010 рр. наукові дослідження і розробки виконували 22 організації області, з них кожна п’ята – представляє вищі наукові заклади. Більше 1/3 наукових організацій регіону належить до галузевого сектору науки, по-

над 1/4 – до академічного, заводську науку представляють 13,6 % від загальної кількості організацій. Чисельність безпосередніх виконавців наукових та науково-технічних робіт у 2010 році склала 666 осіб, що свідчить про поступове їх зниження, однак на 102 особи зросла кількість фахівців, які виконують наукові дослідження та розробки за сумісництвом, яка у 2010 році склала 1433 особи проти 1331 особи у 2009 році.

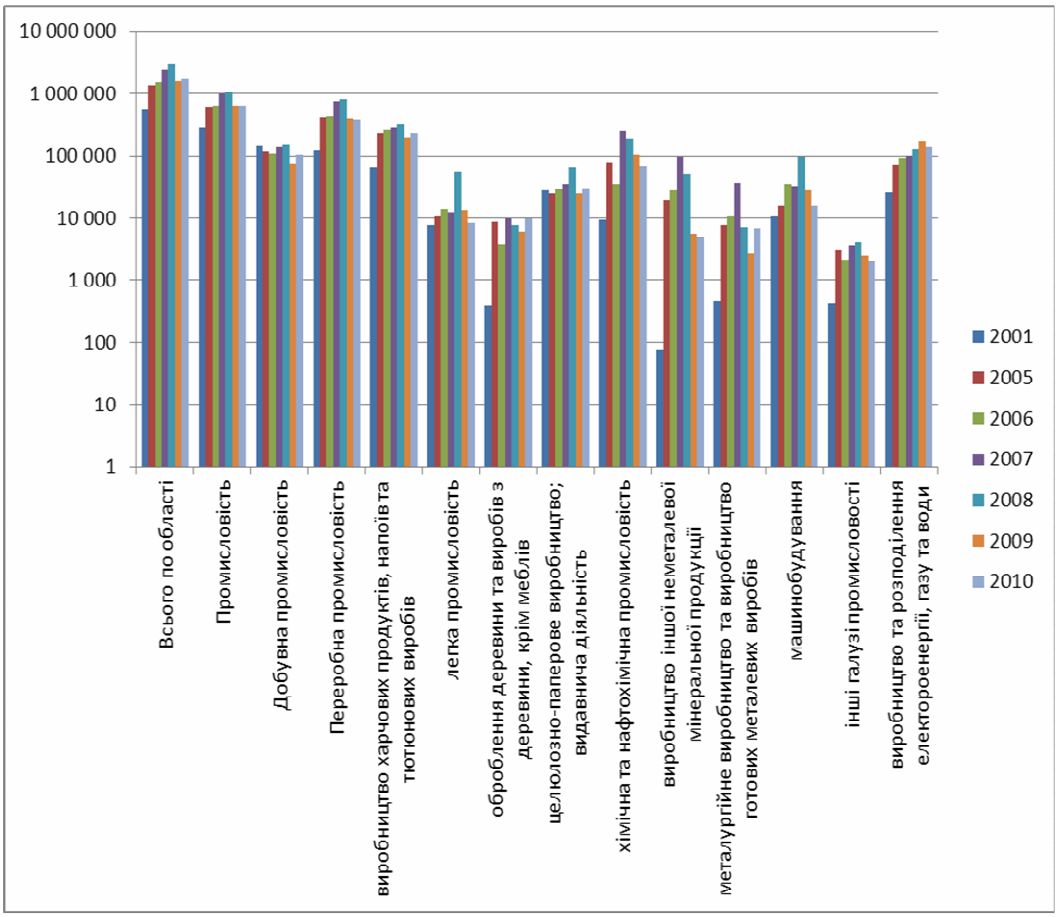


Рис. 2. Динаміка залучення інвестицій в основний капітал

Активізації інноваційно-інвестиційного розвитку промислового комплексу повинні сприяти такі фактори, як подолання нестачі власних коштів і розширення можливості залучення додаткових ресурсів фінансування. Інноваційно-інвестиційна діяльність потребує: по-перше, кардинальних змін у сфері бюджетного фінансування і пільгового кредитування, залучення акціонерного капіталу і формування ринку цінних паперів задля активізації інвестування прогресивних технологій; по-друге, удосконалення податкової політики відносно промислових підприємств, що розроблюють та впроваджують інновації та інноваційну продукцію: запровадження механізму надання пільг таким підприємствам (встановлення податкових канікул, надання дослідницького податкового кредиту з правом вилучати з оподаткування доходу поточні витрати на науково-дослідні роботи, надання пільг зі сплати податку на додану вартість); по-третє, активізації діяльності по залученню іноземних інвестицій; по-четверте, підтримки та розвитку науково-дослідної та наукової сфери: надання підтримки на науково-дослідні та проектно-конструкторські розробки, дотації на підвищення кваліфікації науково-дослідних робітників, активізації науково та науково-технічного співробітництва; по-п’яте, посилення дії фінансово-кредитних інститутів щодо підтримки інноваційних проектів та впровадження нових ефективних інвестиційних проектів.

Вдосконалення виробничо-галузевих пропорцій, налагодження тісних оптимальних зв’язків у промисловому секторі регіону шляхом поширення інтеграційних процесів,

які супроводжуються посиленням технологічних і відтворювальних взаємозв'язків задля випуску кінцевої продукції; об'єднанням підприємств, що прискорить їх адаптацію до ринкових вимог; поліпшенням ресурсного забезпечення для структурної перебудови виробництва та його технічного переоснащення може скласти методологічну основу формування системного підходу до розвитку промисловості регіону.

Висновки і пропозиції. Таким чином, на наш погляд, подальший розвиток та структурна перебудова промислового комплексу регіону повинна здійснюватися в напрямку формування високоефективного соціально-орієнтованого промислового комплексу, сприятливого до науково-технічного прогресу та адекватного до сучасних світових проявів та тенденцій, який забезпечить належну якість життя населення, активну мотивацію трудової та підприємницької діяльності.

До стратегічних орієнтирів розвитку промисловості регіону слід віднести: підвищення соціальної орієнтації промисловості регіону та вирішення комплексу соціально-економічних завдань, передусім тих, які стосуються територіальних диспропорцій її розвитку; ресурсозберігаюча спрямованість розвитку галузей промисловості, зниження ресурсомісткості , в тому числі енергомісткості промислового виробництва за рахунок більш повного та ефективного виконання власних енергосировинних ресурсів регіону; спеціалізація в національному розподілі праці, прискорення розвитку промисловості, що здатні: спрямувати потенціал промисловості на внутрішній ринок шляхом реалізації угод про економічне співробітництво з іншими областями країни, підвищити експортний потенціал регіону та забезпечити йому гідне місце на зовнішньому ринку; застосування інтенсивних чинників підвищення ефективності виробничої діяльності суб'єктів господарювання, зміцнення їх фінансового стану; підвищення конкурентоспроможності промисловості та посилення інноваційної спрямованості її розвитку.

Все це обумовлює створення ефективних інтеграційних структур, таких як територіально-виробничі об'єднання (кластери), тобто такі промислові комплекси, які здатні зберегти та збільшити виробничий та кадровий потенціал у сучасних умовах; прискорити оновлення основних фондів; надати імпульс для активізації виробничої та господарської діяльності, підвищення ефективності господарювання та конкурентоспроможності промислового виробництва, формування та регулювання раціональних коопераційних зв'язків у промисловості; вдосконалити економічні відносини на рівні регіону; забезпечити умови переходу до нової економіки відкритого типу.

Список використаних джерел

1. Офіційний вебсайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: //ukrstat.gov.ua.

2. Промисловість Чернігівщини: стат. зб. / Державний комітет статистики України. – Чернігів, 2011. – 100 с.

3. Статистичний щорічник Чернігівщина 2010 / Державний комітет статистики України: Головне управління статистики у Чернігівській області; [за ред. Д. І. Ашихміної; відп. за вип. Т. В. Козар]. – Чернігів, 2011. – 487 с.

4. Федоренко В. Г. Інвестиційно-інноваційний розвиток промисловості України: монографія / В. Г. Федоренко, С. В. Палиця. – К.: ІПК ДСЗУ, 2009. – 332 с.

5. Гриньов А. В.. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств у глобальному середовищі: монографія / А. В. Гриньов, Т. В. Деділов. – Харків: ХНАДУ, 2008. – 148 с.

6. Прогнозування розвитку промислового виробництва регіону: методологічні аспекти: [монографія] / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; наук. ред. Є. І. Бойко. – Львів, 2009. – 236 с.

7. Семенов А. Г. Формування структурно-інвестиційної політики в промисловості: монографія / Андрій Григорович Семенов, Наталія Іванівна Демчук. – Запоріжжя: КПУ, 2009. – 208 с.

УДК 338.47:[339.137.2+656.078.8]

В.В. Чорний, канд. екон. наук
Державний економіко-технологічний університет транспорту, м. Київ, Україна

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ЗАЛІЗНИЦЬ НА РИНКУ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Досліджено ринок вантажних перевезень, виявлено основні конкурентні переваги залізниць, які забезпечують необхідний рівень конкурентоспроможності по вантажних перевезеннях.

Ключові слова: *конкурентна перевага, залізниці, ринок вантажних перевезень, конкурентоспроможність, конкурентне середовище.*

Постановка проблеми. Подальші ринкові трансформації в Україні пов'язані з демонополізацією національної економіки та розвитком конкурентного середовища на відповідних ринках. Це обумовлює необхідність суб’єктам конкурентних відносин формувати конкурентні переваги з метою забезпечення високого рівня конкурентоспроможності. Повною мірою це стосується й залізниць країни, які конкурують на ринку вантажних перевезень з транспортними підприємствами інших видів транспорту, залізницями сусідніх країн, власниками вантажних вагонів тощо за вантажообсяги, кращі умови перевезення вантажів та привласнення найбільших доходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Базові теоретико-методологічні положення щодо формування конкурентних переваг суб’єктів господарювання в ринковому середовищі знайшли відображення в роботах Агангебяна А.Г., Азоєва Г.Л., Зав’ялова П.С., Костусева О.О., Райзберга Б.А., Фатхутдінова Р.А., Царенко О.В., Юданова А.Ю. та ін. [1-5].

На залізничному транспорті проблемам підвищення конкурентоспроможності присвячені праці таких відомих українських учених, як Макаренко М.В., Цвєтов Ю.М., Сич Є.М., Чебанова Н.В., Бараш Ю.С., Ейтутис Г.Д. та ін. Серед російських учених, які досліджували проблеми підвищення конкурентоспроможності залізниць, слід відзначити Волкова Б.А., Галабурду В.Г., Іваницького О.В., Лапидуса Б.М., Левицьку Л.П., Мачерета Д.А., Мірошниченко О.Ф., Пехтерева Ф.С., Терьошиної Н.П., Треттяк В.П. та ін. [6]. При цьому в публікаціях зазначених науковців відсутня інформація стосовно конкурентних переваг залізниць на ринку вантажних перевезень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Слід зазначити, що окремі науковці намагаються вирішити проблему конкурентних переваг залізниць на ринку транспортних послуг, але глибоких досліджень щодо їх формування, джерел виникнення в теперішній час бракує [7; 8].

Мета статті. Метою статті є виявлення та класифікація конкурентних переваг залізниць на ринку вантажних перевезень.

Виклад основного матеріалу. Конкурентні переваги являють собою концентрований прояв переваги над конкурентами в економічній, техніко-технологічній, організаційній сферах діяльності підприємства, яка приводить до кількісно-якісного покращення кінцевих результатів діяльності. Конкурентні переваги виникають у результаті суперництва при проектуванні, виробництві, реалізації та використанні продукції. Суб’єкти ринку, взаємодія між якими породжує суперництво, а також відношення між ними (з приводу постачання ресурсів, обміну продукцією, розподілу доходів та ін.), формують конкурентне середовище, в якому функціонує підприємство.

Між конкурентним середовищем, в якому функціонує підприємство, та конкурентними перевагами, які це підприємство формує, існує взаємозв’язок – конкурентне середовище завдяки прояву дії об’єктивного закону конкуренції та інших пов’язаних з ним об’єктивних законів змушує підприємство формувати та реалізовувати конкурентні переваги, що в свою чергу, приводить до подальшого розвитку конкурентного середовища.

Зважаючи на сказане, дослідження процесів формування конкурентних переваг залізниць на ринку вантажних перевезень на сучасному етапі економічного розвитку, якому притаманні демонополізація національної економіки, залучення країни до процесів глобалізації тощо, є не тільки актуальним та вчасним, а й необхідним з точки зору забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності залізничного транспорту.

В теорії конкурентних переваг конкурентні переваги залежно від шляхів їх досягнення поділяються на переваги нижчого та переваги вищого порядку. Переваги нижчого порядку пов'язані з використанням дешевих трудових ресурсів, матеріалів, енергії, зі сприятливими умовами ведення господарської діяльності (географічними, організаційно-економічними, політичними тощо).

Конкурентні переваги нижчого порядку дуже нестійкі, оскільки легко можуть бути втрачені через зростання цін та заробітної плати, через використання тих самих дешевих ресурсів конкурентами, через зміну політичної ситуації і т. ін.

До конкурентних переваг вищого порядку сучасні дослідники відносять унікальну продукцію, унікальну технологію і спеціалістів, хорошу репутацію фірми. Конкурентні переваги вищого порядку засновані на використанні досягнень науково-технічного прогресу, інновацій, людського капіталу, сучасних інформаційних технологій, можливостях маркетингу, удосконаленні організаційного управління і т. ін., тому їх важко відтворювати, а для їхнього знищення конкурентам необхідно мати час і відповідні ресурси. Такі переваги є стійкими, оскільки вони не можуть бути швидко скопійовані конкурентами.

Міра стійкості конкурентної переваги обумовлюється джерелами її формування і можливостями постійного вдосконалення та розширення. Залежно від міри стійкості слід виокремити:

- конкурентні переваги з низькою мірою стійкості. Такі переваги є легкодоступними для конкурентів, оскільки пов'язані з вартістю використовуваної робочої сили, сировини, матеріалів, ефектом масштабу від застосування певних технологій, обладнання тощо;
- конкурентні переваги з середньою мірою стійкості. До них слід віднести конкурентні переваги, які можна утримувати більш довгий час: запатентована технологія, налагоджені канали збуту продукції (послуг) і т. ін. Для досягнення зазначених переваг потрібні інтенсивні та довготривалі капіталовкладення у виробничі потужності, проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок і маркетингових досліджень, у спеціалізоване навчання персоналу;
- конкурентні переваги з високою мірою стійкості, створення яких потребує поєднання крупних капіталовкладень в інноваційні проекти з високою якістю їх реалізації.

Зважаючи на викладене вище, конкурентні переваги підприємства можна охарактеризувати як унікальні відчутні і невідчутні ресурси, якими володіє підприємство, а також стратегічно важливі для цього підприємства сфери бізнесу, що дозволяють перемогти у конкурентній боротьбі.

В ринковій економіці основою забезпечення конкурентоспроможності підприємства виступають конкурентні переваги. При цьому при активному розвитку конкуренції стратегічний успіх підприємства, міцність його конкурентних позицій залежить від володіння тривалою і стійкою конкурентною перевагою, тривалість якої визначається здатністю підприємства зберігати і забезпечувати захист наявних у нього конкурентних переваг та генерувати нові, при чому швидше і ефективніше, ніж це роблять конкуренти.

Для створення конкурентних переваг є дві можливості. По-перше, конкурентні переваги може мати сама продукція (послуга), що виготовляється (надається) підприємством. Один з видів конкурентної переваги продукції (послуги) – ціна, другий – диференціація, під якою розуміють відмітні особливості, що роблять продукцію (послугу) привабливою для споживача.

Друга можливість формування конкурентної переваги – це створення для своєї продукції (послуги) переваги в її положенні на ринку за рахунок монополізації його частини. Таке формування конкурентної переваги суперечить вимогам ринку, але на практиці має місце, і цьому сприяє, як правило, недосконале законодавство.

Відповідно до зазначених можливостей на сьогодні виділяють три стратегії створення конкурентних переваг:

- лідерство в ціні продукції (послуги);
- диференціація продукції (послуги);
- концентрація уваги на інтересах конкретних споживачів.

При застосуванні лідерства в ціні для створення конкурентних переваг основним критерієм при виготовленні продукції (наданні послуги) виступають витрати, а основним джерелом створення цінових переваг є економія на масштабі за рахунок зниження поточних витрат на одиницю продукції при зростанні обсягів виробництва, зменшення адміністративних витрат, раціонального використання економічних ресурсів, використання більш дешевих економічних ресурсів тощо. При цьому якість виготовленої продукції (наданої послуги) не може бути значно нижчою, ніж у конкурентів, інакше знадобиться настільки значне зниження ціни, що це може привести до негативного фінансового результату і, як наслідок, до зниження конкурентоспроможності через брак власних коштів і нездатність у повному обсязі фінансувати свою діяльність.

Стратегія диференціації направлена на те, щоб зробити продукцію (послугу) не такою, як у конкурентів. При цьому важливим є те, щоб незвичність продукції (послуги), її новизна або унікальність мали цінність для споживача. Тобто стратегія диференціації передбачає розширення функціональних властивостей продукції (послуги), що приводить до зростання її якості. При цьому стратегію диференціації використовують не обов'язково для підвищення ціни на продукцію (послугу) завдяки зростанню її якості, оскільки покращення кінцевих фінансових результатів може досягатися за рахунок зростання обсягів реалізованої продукції (послуг) або за рахунок стабілізації споживання продукції (послуг) незалежно від коливання попиту на ринку.

При застосуванні стратегії концентрації уваги на інтересах конкретних споживачів продукція (послуга) створюється спеціально для конкретних споживачів. При цьому господарюючий суб'єкт має можливість використовувати одночасно цінову стратегію та диференціацію продукції (послуг).

Проведений аналіз стратегій створення конкурентних переваг свідчить, що сформована конкурентна перевага дозволяє підприємству досягти успіху, якщо його продукція (послуга) задовольняє специфічним потребам клієнтури, розрахована на цільову групу споживачів, а її виготовлення ґрунтується на специфічних здатностях та ресурсах підприємства, які є оригінальними порівняно з конкурентами і які неможливо імітувати.

При аналізі конкурентних переваг залізниць на ринку вантажних перевезень слід враховувати, що вантажовласників цікавить ціна перевезення, яка є їхніми транспортними витратами. В більшості випадків, особливо по масовим вантажам, низьковартісним вантажам (будівельні вантажі – щебінь, пісок; сировинні вантажі – залізорудна сировини, вапняк для флюсування; окремі енергетичні – вугілля, мазут; продукція чорної металургії, прокат чорних металів, чавун) конкурувати з залізницями в теперішній час важко, оскільки рівень тарифів на перевезення таких вантажів залізничним транспортом є найнижчим.

Встановлення низького рівня залізничних тарифів на перевезення низьковартісних вантажів відбувається внаслідок державного регулювання через розподіл вантажів на тарифні класи, тобто диференціацію тарифів за платоспроможністю вантажів. Враховуючи, що обсяги перевезень високовартісних вантажів, за рахунок яких передбачалося компенсувати недоотримання доходів від перевезення низьковартісних вантажів (які перевозяться за малорентабельними, а то й збитковими тарифами), становлять, за да-

ними Головного комерційного управління Укрзалізниці, 15-20 %, тоді як обсяги перевезень низьковартісних вантажів (тобто вантажів 1-го тарифного класу та позакласних) дорівнюють 70 %, то свідоме заниження тарифів на перевезення вантажів першого тарифного класу та позакласних створюють конкурентну перевагу залізницям на ринку вантажних перевезень. Але ця перевага є сумнівною, оскільки для залізниць перевезення таких вантажів є комерційно невигідним. Крім того, слід зазначити, що недоотримання доходів призводить до неможливості в повному обсязі профінансувати не тільки капітальні вкладення, а й витрати на поточну діяльність, що в решті решт негативно позначається на конкурентоспроможності залізниць на ринку транспортних послуг.

До конкурентних переваг нижчого порядку на залізницях відноситься й зменшення собівартості перевезень, яке відбувається за рахунок зменшення кількості працюючих внаслідок природного скорочення (вихід на пенсію та обмеження прийому на роботу нових працівників), підвищення продуктивності праці, уповільнення темпів зростання заробітної плати, зменшення витрат на паливно-матеріальні ресурси та основні засоби завдяки тендерним закупівлям.

Сьогодні залізниці країни мають такі переваги порівняно з підприємствами інших видів транспорту, як:

- масовість. Там, де є великі партії вантажів, вантажовласник звертається до залізниць з приводу їх перевезення, оскільки на сьогодні саме залізниці здатні освоювати масові перевезення;
- всепогодність та всесезонність перевезень, що є важливим в природно-кліматичних умовах України;
- можливість доставки вантажу у будь-яку точку країни внаслідок розгалуженості мережі залізниць.

Зазначене є конкурентними перевагами залізниць вищого порядку, оскільки жодний з інших видів транспорту не може це забезпечити при перевезенні вантажів.

До конкурентних переваг вищого порядку на залізничному транспорті відноситься перехід на електронний документообіг, у результаті чого відбувається скорочення часу, який витрачає клієнтура на оформлення замовлень щодо вантажних перевезень. На залізницях країни застосування електронного документообігу почалося з впровадження системи місячного планування перевезень «Місплан». Вантажовласники – постійні клієнти залізниць (які становлять 80 % від загальної кількості клієнтів) мають у себе АРМ «Місплан», за допомогою якого в електронному вигляді передають заявку на перевезення вантажів на наступний місяць. Клієнти, які на своїх робочих місцях не мають АРМ «Місплан», звертаються в управління залізниці (або в дирекцію залізничних перевезень) і через встановлені там АРМи «Місплан» роблять заявку в електронному вигляді. Це значно прискорює оформлення заявок на планування вантажних перевезень, скорочує час клієнтам (замість 1-3 днів зараз витрачається до 4 годин). Заявки на планування вантажних перевезень оформлюються в режимі on-line, надсилаються в управління залізниці, де вони перевіряються і в разі відсутності конвенційних заборон (пов’язаних з забороною вивантаження вагонів у зв’язку з їх скупченням) або форс-мажорних обставин здійснюється підтвердження клієнту про те, що його заявка на наступний місяць приймається. В разі наявності заборон заявка може бути прийнята протягом планового місяця після закінчення дії обмеження.

Впровадження електронної накладної (електронної вантажної накладної) також відноситься до конкурентних переваг вищого порядку. Відбувається прискорення оформлення перевізних документів на основі застосування ІТ-технологій. Клієнт заповнює в електронному вигляді перевізний документ, по каналам електронного зв’язку передає на станцію в товарну контору, де відповідний робітник здійснює його перевірку, а також забезпечує розрахунок тарифу за перевезення.

Конкурентною перевагою вищого порядку також є модернізація залізничної інфраструктури, яка відбувається шляхом електрифікації певних вантажонапружених напрямків та побудовою двоколійних вставок з метою збільшення пропускної спроможності залізниць.

Модернізація тягового рухомого складу також відноситься до конкурентних переваг вищого порядку. На сьогодні на залізницях країни експлуатуються тепловози радянського зразка (М-62, 2Т-10), які в процесі модернізації будуть обладнані сучасними дизелями американської компанії «Caterpillar», яка є лідером у галузі дизелебудування і забезпечує підвищення ефективності роботи дизелів у порівнянні з використовуваними в теперішній час на 30 %. Модернізація тепловозів за рахунок заміни дизелів на зазначені надасть можливість підвищити їх продуктивність з одночасним зменшенням енергозатрат та значно подовжити терміни експлуатації тепловозів.

Конкурентною перевагою вищого порядку також слід вважати гармонізацію взаємодії між вагонним колесом та рейкою за рахунок застосування передових технологій побудови коліс та рейок, які дозволяють мінімізувати їх знос у результаті взаємодії. Крім цього, підвищення статичного навантаження на вантажний вагон до 75 тонн та відповідно навантаження на вісь замість 22,5 тонн до 25 тонн, зменшення ваги тари вагону за рахунок застосування нових видів металопрокату (більш міцних та легких) також створюють конкурентні переваги вищого порядку. При цьому вантажні вагони нового покоління дорожче тих, що зараз використовуються, на 10-15 %, але їх терміни експлуатації збільшуються з 22 років до 30 років, що надає можливість отримувати додатковий економічний ефект.

До конкурентних переваг вищого порядку також належить організаційний розвиток залізничного транспорту з метою створення сучасної ринково орієнтованої організаційної структури. Варто зазначити, що застаріла організаційна структура залізничного транспорту (яка сформована в умовах адміністративно-командної системи) була суттєвою перешкодою на шляху отримання кредиту від ЄБРР, наданого для модернізації залізничної інфраструктури. Така ж ситуація складалася й з отриманням кредиту на придбання вантажних вагонів. За часів кризи іноземні інвестиції для Укрзалізниці були практично «заморожені», а основною причиною як раз і було відсутність реформування залізниць. Подальший організаційний розвиток залізниць у результаті проведення реформування та створення публічного акціонерного товариства забезпечить формування конкурентних переваг вищого порядку, оскільки підвищить привабливість сегменту вантажних перевезень, сприятиме руйнуванню бар'єрів для входу комерційних підприємств на ринок вантажних залізничних перевезень, що в сукупності приведе до активізації конкуренції на зазначеному ринку.

Конкурентними перевагами залізниць на ринку вантажних перевезень з низькою мірою стійкості слід вважати те, що донедавна більше ніж дві третини перевезень здійснювалося у вагонах інвентарного парку залізниць. У результаті реформування залізниць ця перевага буде зруйнована, оскільки забезпечується паритетний доступ до інфраструктури всім комерційним операторам перевезень, які будуть нарощувати обсяги перевезень у власних вагонах, збільшуючи свою «присутність» на ринку вантажних залізничних перевезень.

Низький рівень собівартості вантажних перевезень, зростання якого штучно стримується недофінансуванням навіть поточної діяльності, не говорячи вже про забезпечення відтворювального процесу, не дозволяє вчасно та на необхідному рівні індексувати вантажні залізничні тарифи, що, з одного боку, є конкурентною перевагою залізниць, а з другого – ця конкурентна перевага має не тільки низьку міру стійкості, а й несе в собі загрози для економічної безпеки залізниць. Незабезпечення відтворювального процесу приводить до того, що залізниці втрачають частину доходів на пропускних та провізних спроможностях через недофінансування капітальних вкладень в інфраструктуру та в рухомий склад, а в кінцевому підсумку це призведе до незадоволення заявок клієнтів на вантажні перевезення. Варто зазначити, що на сьогодні залізниці вже не задовольняють 10-15 % заявок по вантажних перевезеннях через дефіцит вантажних вагонів. Клієнти, яким відмовлено у пере-

везенні вантажів залізничним транспортом, частково переходять на автотранспорт, частково – зменшують обсяги виробництва продукції при наявності на неї попиту, що негативно позначається на економічній ситуації в країні (зменшується кількість робочих місць, зменшуються надходження до пенсійного фонду, до бюджетів всіх рівнів тощо).

Конкурентні переваги з середньою мірою стійкості залізниці створюють на перевезенні транзитних вантажів, де ціноутворення є більш вільним, ніж при перевезенні вантажів у межах України. На сьогодні тарифи на перевезення транзитних вантажів залізничним транспортом є фактично дерегульованими. Нижньою межею рівня тарифів на перевезення транзитних вантажів залізничним транспортом є собівартість перевезення. Верхня межа тарифу визначається, виходячи з конкурентності напрямку перевезення вантажу, кон'юнктури транспортного ринку та ринку продукції, що перевозиться, транспортних витрат вантажовласників на альтернативних напрямках перевезення вантажу. Це надає можливість розробляти оптимальні логістичні схеми перевезень транзитних вантажів і збільшувати завдяки цьому обсяги транзитних вантажних перевезень залізницями країни.

До конкурентних переваг з середньою мірою стійкості також належать переваги, що створюються в результаті застосування ІТ-технологій (електронний документообіг, електронна накладна тощо).

До конкурентних переваг з високою мірою стійкості відносяться переваги, пов'язані з модернізацією залізничної інфраструктури, рухомого складу залізниць, з організаційним розвитком залізниць, оскільки такі переваги не можуть бути скопійовані конкурентами, а для їх відтворення потрібні великі капітальні вкладення, тривалий період часу тощо.

Можливості створення конкурентних переваг залізниць полягають у тому, що, по-перше, конкурентні переваги має вантажне залізничне перевезення, а по-друге – на ринку створюються умови, за яких залізниці в певному сегменті займають монопольне положення. Щодо конкурентних переваг самого залізничного перевезення, то воно має цінові конкурентні переваги та переваги, пов'язані з диференціацією. Диференціація полягає у наданні необхідних клієнтурі додаткових послуг: по контейнерним перевезенням та по перевезенню вантажів з високим ступенем переробки забезпечення доставки вантажів «від дверей до дверей» завдяки використанню власного автопарку, при перевезенні будь-яких вантажів надання інформації щодо місцезнаходження вантажу в конкретний час (інформація про рух вантажу). Також конкурентною перевагою, пов'язаною з диференціацією, є доставка вантажів у визначений час, перевезення вантажів у спеціалізованому рухомому складі залежно від властивостей вантажів.

Щодо створення конкурентних переваг на ринку для своєї продукції, то в умовах, коли попит на вантажні перевезення значно перевищував пропозицію, залізниці завантажували вантажі спочатку у вагони інвентарного парку, а потім – у власні вагони, створюючи таким чином перевагу для вагонів інвентарного парку. При цьому інвентарний парк вагонів має об'єктивні переваги по відношенню до власних вагонів, оскільки диспетчеризація інвентарних вагонів є більш раціональною, ніж диспетчеризація власних вагонів. Це приводить до зменшення собівартості вантажних перевезень у вагонах інвентарного парку. Крім того, тарифи на перевезення вантажів у вагонах інвентарного парку є нижчими, ніж тарифи на такі саме перевезення у власних вагонах з об'єктивних причин.

На сьогодні залізниці використовують усі відомі стратегії створення конкурентних переваг: лідерство за ціною, диференціація продукції, концентрація уваги на конкретній групі споживачів. Щодо лідерства в ціні, то при встановленні тарифів на вантажні залізничні перевезення враховуються тарифи на автотранспорті, крім того, ціноутворення на перевезення вантажів залізничним транспортом у межах України є предметом державного регулювання, що також обумовлює більш низький рівень тарифів, чим це вимагає економічна ситуація. Диференціація тарифів за тарифними класами вантажів також забезпечує залізницям цінове лідерство.

Диференціація вантажних залізничних перевезень забезпечується як наявністю спеціалізованого рухомого складу, так і додатковими послугами, які є цікавими для клієнтури.

Щодо концентрації уваги на інтересах конкретних вантажовласників, то на залізничному транспорті створювалися конкурентні переваги за рахунок:

- надання знижок з тарифів на перевезення продукції гірничо-металургійного та хімічного комплексів. Варто зазначити, що надання таких знижок для залізниць було примусовим, але воно створило певні конкурентні переваги;
- створення вигідних умов (за тарифами, за першочерговістю надання рухомого складу) для перевезення продукції металургійних комбінатів донецького регіону, яка перевозилася автотранспортом до порту Маріуполь на відстань порядку 120 км. Тобто при перевезенні високотарифних вантажів на короткі відстані, коли автотранспорт мав цінові переваги відносно залізниць, залізницями застосовувалася стратегія створення конкурентних переваг «концентрація уваги на інтересах конкретних вантажовласників».

Висновки і пропозиції. Зважаючи на викладене, в теперішній час залізничний транспорт реалізує певні стратегії створення конкурентних переваг на ринку вантажних перевезень, при цьому формуються конкурентні переваги як нижчого, так і вищого порядку, а також конкурентні переваги з низькою, середньою та високою мірою стійкості, що надає можливість в умовах величезного фізичного зносу матеріально-технічної бази, жорсткого державного регулювання ціноутворення, не виконання окремих положень нормативно-правових актів стосовно компенсування залізницям збитків від нерентабельних перевезень внаслідок встановлення збиткових тарифів, невчасної індексації вантажних тарифів, не відпрацьованості механізму компенсації збитків від пасажирських перевезень і компенсування їх через це за рахунок прибутків від вантажних перевезень утримувати певний рівень конкурентоспроможності на ринку вантажних перевезень.

Враховуючи, що механізми ринкової економіки нездатні відтворювати конкуренцію внаслідок дії об'єктивних законів конкуренції, концентрації виробництва, монополізації виробництва тощо, необхідним є втручання держави у формування конкурентного середовища на потенційно конкурентних ринках, яке спонукає суб'єктів господарювання до постійного створення конкурентних переваг, що приводить до активізації і подальшого розвитку конкуренції та забезпечує демонополізацію національної економіки.

Список використаних джерел

1. Костусев А. А. Конкурентная политика в Украине: [монография] / А. А. Костусев. – К.: КНЕУ, 2004. – 310 с.

2. Костусєв О. О. Пріоритети конкурентної політики / О. О. Костусєв // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2003. – № 1. – С. 22-26.

3. Костусєв О. О. Розвиток конкурентних відносин в Україні та завдання конкурентної політики на сучасному етапі / О. О. Костусєв // Економіст. – 2004. – № 1. – С. 38-41.

4. Костусєв О. О. Стан конкурентного середовища в економіці України / О. О. Костусєв, М. В. Пугачова // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2004. – № 1. – С. 10-18.

5. Царенко О. В. Генезис та еволюція теорії конкурентних переваг / О. В. Царенко // Економіка та держава. – 2007. – № 12. – С. 16-18.

6. Губанова А. А. Повышение конкурентоспособности предприятий транспортной отрясли на основе развития инновационной деятельности (на примере ОАО «ФПК»): автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хазяйством (маркетинг)» / А. А. Губанова. – М., 2012. – 24 с.

7. Якименко Н. В. Методологічні аспекти конкурентоспроможності залізничного транспорту / Н. В. Якименко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – № 28. – С. 104-109.

8. Устенко М. О. Основні конкурентні переваги залізничного транспорту / М. О. Устенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – № 28. – С. 100-103.

УДК 338.439:330.47

О.І. Волот, ст. викладач
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ХАРЧОВА ПРОМИСЛОВІСТЬ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Розглядаються основні тенденції розвитку харчової промисловості за останні роки, визначені основні проблеми та перспективні напрямки розвитку галузі. Обґрунтовано необхідність формування ефективної системи інформаційного забезпечення як системного процесу управління підприємствами.

Постановка проблеми. Харчова промисловість є важливою галуззю народного господарства, від якої залежить добробут українського народу. Сьогодні галузі харчової промисловості України значно відстають від аналогічних галузей високо розвинутих країн світу за рівнем інфраструктури, наявними виробничими потужностями, їх технічним і фізичним станом тощо.

Успіхи та невдачі українських, а також пострадянських підприємств харчової промисловості слід розглядати як результат взаємодії цілої низки чинників: зовнішніх (попит на ринку послуг, рівень доходів населення, стан розвитку науки, техніки тощо) і внутрішніх (стратегія підприємства, принципи його діяльності, наявність ресурсів та їхнє раціональне використання, інформаційне забезпечення, маркетинг та інші). Здатність підприємства пристосовуватись до зміни технологічних, інформаційних, економічних та соціальних чинників – гарантія не лише його виживання в сучасних складних економічних умовах, але й успішної діяльності в подальшому. Налагоджена система інформаційного забезпечення дозволяє якнайповніше і достовірно охарактеризувати зовнішнє і внутрішнє середовище підприємства, їх зміну, ухвалити оптимальне для кожної конкретної ситуації управлінське рішення. Все це усуває стан невизначеності, знижує ризики в діяльності підприємств, забезпечує їх більш стійкий розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості розвитку галузей харчової промисловості досліджували П.П. Борщевський, Л.В. Дейнеко, А.О. Заїнчковський, Д.Ф. Крисанов, П.В. Осіпов, В.В. Прядко, М.П. Сичевський, Г.М. Тарасюк, Л.Г. Чернюк та інші [1]. Дослідженню питань інформаційного забезпечення управління підприємством присвячені праці вітчизняних та зарубіжних учених-економістів: Алачевої Т. І., Балабанової Л. В., Годіна В. В., Задорожного З. В., Корнєєва І. К., Лівошко Т. В., Мішина Ю. А., Пушкаря М. С., Сопка В. В., Ткаченка А. М., Череп А. В., Чумаченка М. Г., Шляги О. В. та інші. Разом з тим, визначення основних проблем розвитку підприємств харчової промисловості, вивчення економічних та інформаційних чинників їх розвитку, продовження розгляду процесів удосконалення інформаційного забезпечення підприємств харчової промисловості зумовлює актуальність цієї теми.

Мета статті. Завданням цієї публікації є оцінка сучасного стану і перспектив розвитку підприємств харчової промисловості та теоретичне обґрунтування необхідності інформаційного забезпечення як системного процесу управління підприємствами.

Виклад основного матеріалу. Харчова промисловість є одним з системоутворюючих елементів економіки України. Роль галузі в повноцінному забезпеченні населення країни продовольчими товарами, тісний зв’язок з сільським господарством, участь у формуванні експортного потенціалу визначають її стратегічне значення. Ефективна, високопродуктивна, динамічно зростаюча харчова промисловість є пріоритетом у забезпеченні економічної безпеки держави і досягненні високої національної конкурентоздатності.

За обсягом реалізованої продукції в Україні за 2010 рік виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів займає третє місце (18,1 %) після виробництва та

розподілення електроенергії, газу та води (перше місце – 21,3 %) та металургійного виробництва (друге місце – 18,8 %) (рисунок 1).

Рис. 1. Розподіл обсягу реалізованої промислової продукції за основними видами діяльності у 2010 році (відсотків до загального обсягу)

Джерело: складено за даними Держкомстату України [8; 9]

Всього в Україні промислове виробництво харчових продуктів на сьогодні здійснює близько 22 тисяч промислових підприємств, де зайнято майже три мільйони осіб. Асортимент продукції налічує понад 4 тисячі найменувань.

Основними засадами розвитку вітчизняної харчової промисловості є задоволення широкого спектру попиту споживачів. На долю продовольчих товарів припадає понад 60 % особистого споживання матеріальних благ населення.

Десятий рік поспіль галузь забезпечує високі темпи зростання випуску продукції. Галузь у цілому працює стабільно, постійно нарощує обсяги виробництва. Щодо індексів промислової продукції виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, то за 2000-2010 роки видно, що індекс знизився (з 123,1 % у 2000 році до 103,2 % у 2010 році), але у 2010 році в порівнянні з попереднім індекс зріс на 9,2 %, що є позитивним моментом для промисловості України (рисунок 2).

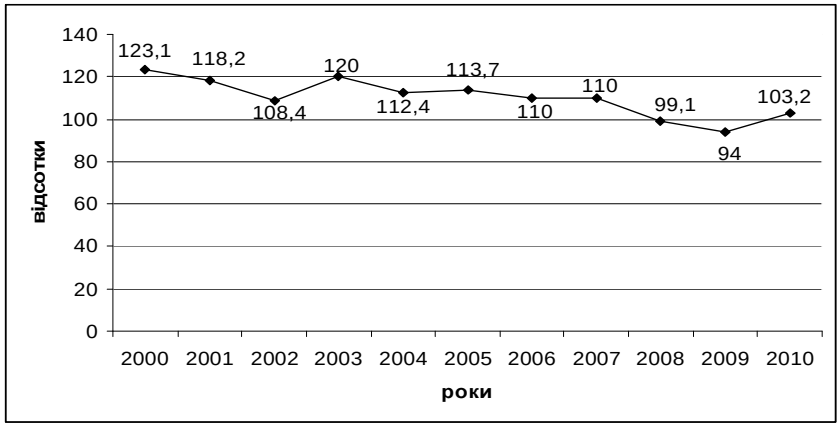


Рис. 2. Динаміка індексів промислової продукції виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (у відсотках до попереднього року)

Джерело: складено за даними Держкомстату України [8; 9]

У структурі обсягів реалізованої промислової продукції виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів за 2010 рік найбільша частка припадає на виробництво олії і тваринних жирів – 18 %, виробництво напоїв – 16,9 %, виробництво м'яса і м'ясних продуктів – 13,2 %, молочної продукції – 12,7 %, консервування овочів та фруктів – 4,2 %, інших харчових продуктів (хліб і хлібобулочні вироби, цукор, виробництво какао, шоколаду тощо) – 26,1 % (рисунок 3).

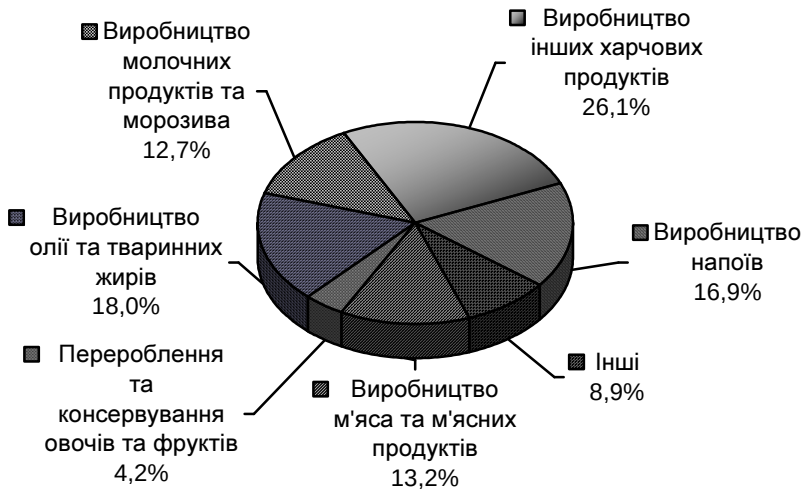


Рис. 3. Розподіл обсягу реалізованої продукції у виробництві харчових продуктів, напоїв у 2010 році

Джерело: складено за даними Держкомстату України [8; 9]

У 2010 році реалізовано продукції виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (у відпускних цінах без ПДВ і акцизу) на суму 124,8 млрд гривень (всі інші галузі 544,2 млрд. грн). За цим показником галузь займає одне з чільних місць і є потужним бюджетоформуючим джерелом.

За обсягом реалізованої промислової продукції за регіонами України за 2010 рік лідером є Донецька область (19,1 %). На другому місці – Дніпропетровська область (15,6 %), третє місце – м. Київ (13,8 %). Чернігівська область, на жаль, займає незначну частку в обсязі промислової продукції України і станом на 2010 рік має лише 1,1 %.

Харчова індустрія значною мірою визначає розвиток української економіки загалом, вона виробляє майже п'яту частину загального обсягу промислового виробництва в країні, робить вагомий внесок у формування державного бюджету. Щорічно до бюджетів усіх рівнів підприємства галузі вносять понад 7 млрд. грн.

Харчова промисловість здатна забезпечити продуктами харчування внутрішній споживчий ринок, має значний експортний потенціал.

На сьогодні харчова промисловість України вже має конкурентні на зовнішніх ринках цілі підгалузі. Це, перш за все, олійно-жировий комплекс, виробництво тютюнових виробів. Загалом, конкурентними є кондитерська, пивна безалкогольна, лікеро-горілчана та соледобувна промисловості.

Продукція харчової промисловості України постачається до багатьох країн світу. Найактивнішими споживачами української харчової продукції серед країн СНД протягом 2010 р. були Російська Федерація, Білорусь, Казахстан. Серед країн Європейського Союзу найбільші експортери: Італія, Німеччина, Нідерланди, Іспанія, Польща.

Зовнішньоторговельний обіг основних видів продукції харчової промисловості за 12 місяців 2010 року склав 7966,6 млн. дол США, що порівняно з відповідним періодом минулого року менше на 2138,1 млн. дол США або на 21,2 відсотка. Зовнішньоторгове-

льне сальдо позитивне і дорівнює 1161,5 млн. дол США, або 119,5 відсотка до показника відповідного періоду минулого року.

За цей період експортовано продукції на суму 4564 млн. дол США, що порівняно з минулим роком менше на 974,2 млн. дол США або на 17,6 відсотка.

З січня 2010 року імпортовано основних видів продукції харчової промисловості на суму 3402,5 млн. дол США. Порівняно з відповідним періодом минулого року їх імпорт зменшився на 25,5 відсотка або на 1164 млн. дол США.

Головним пріоритетом зовнішньоекономічної діяльності харчової промисловості є поступова інтеграція у світову економіку, нарощування та ефективне використання експортного потенціалу, забезпечення позитивного зовнішньоторговельного сальдо, забезпечення захищеності внутрішнього продовольчого ринку, виходячи з інтересів держави.

Порівняння наявних виробничих потужностей з обсягами виробництва продукції показує, що підприємства працюють з незначним завантаженням і мають можливість при зростанні попиту на внутрішньому і зовнішньому ринках і наявності сировинних ресурсів значно збільшити випуск продукції.

Харчова промисловість займає одне з перших місць за обсягом іноземних інвестицій в економіку України. В галузь вкладено понад 1,3 млрд. дол США в 2010 році. Власне саме харчова промисловість була однією з перших галузей, в які іноземні інвестори з початком лібералізації зовнішньоекономічної діяльності України спрямували свої кошти. Сфера спрямування іноземного капіталу в економіку розширювалась, що призвело до поступового скорочення питомої ваги харчової промисловості в загальному обсязі прямих іноземних інвестицій та зростання їх абсолютної величини, однак у структурі інвестицій у промисловість частка галузі залишається значною, – станом на 1 січня 2010 року вона складала 20,3 % і за 2009-2010 роки розмір прямих іноземних інвестицій зріс майже на 9 % (з 1685,9 млн. дол США у 2009 р. до 1837,2 млн. дол США у 2010 р). Переважна частина прямих інвестицій сконцентрована у виробництві безалкогольних напоїв, пива, олійно-жирової продукції, кондитерських виробів. Незважаючи на фінансові труднощі, підприємства вкладають у розвиток технічної бази (поруч з іноземними інвестиціями) також власні кошти.

Разом з тим, у харчовій промисловості є багато складних проблем. Перш за все потребує удосконалення система контролю за якістю і безпекою харчових продуктів (з урахуванням прогресивного досвіду ЄС) та постійного моніторингу ситуації на ринках продовольства, що дозволить ефективно забезпечувати збут харчової продукції як на внутрішньому, так і на ринках інших країн.

В 2010 році від харчових підприємств країни до бюджетів всіх рівнів надійшло біля 21,5 млрд. грн податків і обов'язкових платежів, що на 0,8 млрд. більше ніж у 2009 році (на 3,9 %) та на 7,4 млрд. більше ніж у 2008 році (на 52,5 %) (рисунок 4).

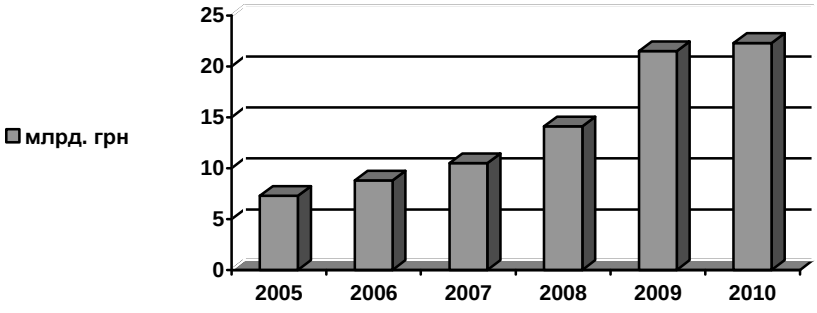


Рис. 4. Надходження до бюджетів від підприємств харчової промисловості за 2005-2010 роки
Джерело: складено за даними Держкомстату України [8; 9]

Індекс споживчих цін (ІСЦ) у цілому по Україні у 2010 році становив 107,4 відсотка (до 2009 р.), у тому числі по продуктах харчування та безалкогольних напоях – 104,4 відсотка у порівнянні з 2009 р. Це є негативною тенденцією, оскільки перевищення ІСЦ на 4,4 % у харчовій промисловості може в майбутньому зменшити попит продукції. Хоча обсяг реалізації харчових продуктів зріс за 2010 рік у порівнянні з попереднім, все ж необхідно більше контролювати ціни на продукцію і, по можливості, намагатися знижувати, хоча б і в незначній мірі, щоб стимулювати зростання попиту на харчові продукти.

З початку 2010 року подорожчали: цукор (на 22,4 %), овочі (на 19,6 %), алкогольні напої та тютюнові вироби (на 18 %), масло та фрукти (на 16,1 %), сир і м'який сир (на 15,9 %), хліб і хлібопродукти (на 13,7 %), молоко (на 8,7 %), олія (на 7,7 %), макаронні вироби (на 6,6 %), безалкогольні напої (на 4,6 %), риба та продукти з риби (на 4,3 %), м'ясо та м'ясопродукти (на 4 %). Водночас знизилися ціни на яйця (на 12,7 %).

Індекс цін виробників харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів у 2010 році (до попереднього року) становив 103 відсотки. У виробництві молочних продуктів та морозива ціни виробників зросли на 8,7 відсотка, м'яса та м'ясних продуктів – на 3,6 відсотка, хліба та хлібобулочних виробів – на 1,6 відсотка, напоїв – на 1,3 відсотка, цукру – на 0,2 відсотка.

Основним чинником, який визначає рівень виробництва харчової продукції, є стан купівельної спроможності споживачів, так як зростання доходів населення сприяє зростанню споживання населенням харчових продуктів, і в свою чергу сприяє зростання обсягів виробництва. У таблиці 1 наведено основні види продукції та їх виробництво у 2000-2010 роках.

Таблиця 1

Виробництво основних видів продукції харчової промисловості України за 2000-2010 роки

Види продукції	**Роки**								**Темп росту 2010/ 2009, %**
	2000	**2003**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	
Ковбасні вироби, тис. т	175	271	309	301	330	332	260	270	103,8
М'ясні напівфабрикати, тис. т	16	72,5	142	149	178	93,9	82	86	104,9
Масло вершкове, тис. т	135	137	120	104	100	84,8	75	77	102,7
Жирні сири, тис. т	67,5	173	274	217	246	249	229	213	93,1
Маргаринова продукція, тис. т	162	250	302	301	317	316	350	359	102,6
Борошно, тис. т	3076	2826	2943	2655	2908	3030	2734	2632	96,3
Хліб і хлібобулочні вироби, тис. т	2464	2335	2264	2151	2034	1978	1756	1579	89,9
Крупи, тис. т	296	294	342	322	318	363	350	373	106,6
Цукор-пісок, тис. т	1780	2486	2139	2592	1867	1571	1275	1805	141,6
Олія соняшникова нерафінована, тис. т	973	1257	1382	2080	2228	1867	2716	2946	108,5
Напої безалкогольні, млн. дал	67	125	169	176	196	173	145	147	101,4

Як видно з таблиці 1, виробництво деяких видів продукції у порівнянні з 2000 роком зменшується, хоч і не суттєво (вершкове масло, борошно, хлібобулочні вироби), але в більшості випадків спостерігається тенденція до збільшення обсягів виробництва, що виникло внаслідок збільшення попиту на ці види продукції. У 2010 році у порівнянні з попереднім виробництво основних видів продукції, хоч і не значними темпами, збільшується, що є позитивним моментом для харчової промисловості України.

Так, виробництво ковбасних виробів, у порівнянні з 2009 роком, збільшилось на 3,8 %; виробництво м'ясних напівфабрикатів зросло на 4,9 %; виробництво масла вершкового збільшилось на 2,7 %. Також збільшилось виробництво маргаринової продукції на 2,6 %, круп – на 6,6 %, цукру-піску – на 41,6 %, олії соняшникової – на 8,5 % та безалкогольних напоїв – на 1,4 %. Зменшилось виробництво таких видів продукції: жирні сири – на 6,9 %; борошно – на 3,7 %; хліб і хлібобулочні вироби – на 10,1 %.

За 2010 рік збільшення темпів приросту обсягів виробництва досягли: Черкаська (30,4 %), Одеська (25 %), Волинська (23,3 %), м. Севастополь (17,8 %), Миколаївська (10,5 %), Полтавська (10,4 %), Тернопільська (9,6 %), Львівська (9,5 %), Кіровоградська (9,3 %), Донецька (6 %), Київська (4,7 %), АРК (2,6 %) та Чернігівська (1,1 %) області.

Інші регіони демонструють зниження темпів росту виробництва харчової продукції. Падіння відбулось в Закарпатській (-30,1%), Луганській (-18,5%), Чернівецькій (-10,6 %), Сумській (-10,1 %), Рівненській (-7,5 %), Івано-Франківській (-4,7 %), Хмельницькій (-4,2 %), Дніпропетровській (-4,1 %), Харківській (-3,7 %), Вінницькій (- 3,4 %), Херсонській (-3,1 %), Запорізькій (-2,1 %), м. Києві (-2,1 %) та Житомирській (-1,1 %) областях.

Все ж, незважаючи на те, що істотна кількість регіонів має зниження темпів росту виробництва, переважна більшість регіонів демонструє збільшення темпів росту. Збільшення відбувається більшою мірою, ніж скорочення, завдяки чому в цілому по Україні все ж таки темп росту виробництва харчових продуктів у 2010 році зростає.

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємств харчової промисловості за 2005-2010 роки показує, що кількість прибуткових підприємств зменшується, а кількість збиткових у 2010 році, в порівнянні з попередніми роками, збільшується (таблиця 2).

Таблиця 2

Чистий прибуток (збиток) підприємств по виробництву харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів за 2005-2010 роки, млн. грн

Рік	**Фінансовий результат (сальдо)**	**Підприємства, які одержали прибуток**		**Підприємства, які одержали збиток**	
		у % до загальної кількості підприємств	**Фінансовий результат**	**у % до загальної кількості підприємств**	**Фінансовий результат**
2005	1487,5	62,6	2836,4	37,4	1348,9
2006	3118,5	64,8	5154,5	35,2	2036,0
2007	2096,8	66,1	4581,2	33,9	2484,4
2008	-5026,2	61,7	5687,3	38,3	10713,5
2009	3510,7	61,9	8189,1	38,1	4678,4
2010	2265,8	58,9	8072,7	41,1	5806,9

Фінансовий результат також має тенденцію до зниження, але в 2009-2010 рр., у порівнянні з 2008 роком, спостерігається стрімке зростання (з -5026,7 в 2008 році до 2265,8 в 2010 р.), що зумовлено виходом підприємств з фінансової кризи, яка почалася у 2008 році.

За даними Державного комітету статистики України, економіка витримала потужні «шоки», а саме: чергове підвищення ціни на природний газ, надзвичайно високу динаміку росту цін на нафту й інші ресурси, а також повномасштабне розгортання агроінфляції.

Виходячи з вищенаведених даних можна припустити, що прибуток по промисловості формує невелика кількість успішних підприємств та основну частину фінансового результату підприємства одержують від операційної діяльності.

При зростанні прибутку від операційної діяльності підприємств з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, рівень рентабельності цих підприємств від операційної діяльності залишається низьким (рисунок 5).

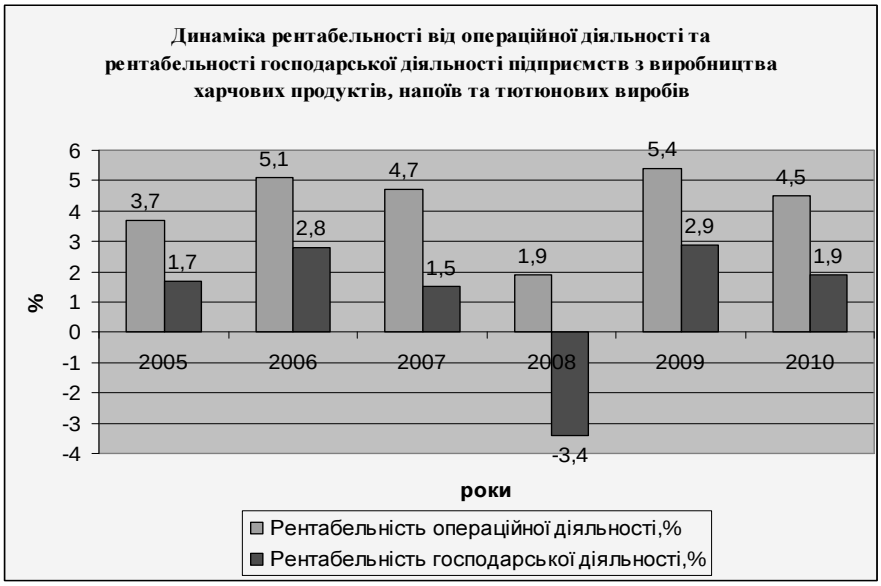


Рис. 5. Динаміка рентабельності підприємств харчової промисловості за 2005-2010 роки, %
Джерело: складено за даними Держкомстату України [8; 9]

Подібний стан характеризує нерівномірний розвиток підприємств, про що свідчать фінансові результати як від операційної діяльності, так і від усієї діяльності (таблиця 3).

Таблиця 3

Рентабельність діяльності підприємств з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів за 2005-2010 роки

Рік	***Результат діяльності (прибуток, збиток), млн. грн***		***Витрати діяльності, млн. грн***		***Рівень рентабельності (збитковості), %***	
	операційної	***усієї***	***операційної***	***усієї***	***операційної***	***усієї***
2005	*3126,6*	*1487,5*	*84318,0*	*89963,0*	*3,7*	*1,7*
2006	*5376,1*	*3118,5*	*104740,6*	*111542,2*	*5,1*	*2,8*
2007	*6207,7*	*2096,8*	*132230,8*	*141541,6*	*4,7*	*1,5*
2008	*3403,0*	*-5026,2*	*178456,6*	*183554,3*	*1,9*	*-3,4*
2009	*10312,3*	*3510,7*	*191958,9*	*210569,8*	*5,4*	*2,9*
2010	*10510,2*	*2265,8*	*234635,2*	*263481,3*	*4,5*	*1,9*

Джерело: складено за даними Держкомстату України [8; 9]

У 2005-2010 роках існувала негативна тенденція випереджального зростання витрат на виробництво продукції над темпами зростання прибутку. В 2007 році показники рентабельності зменшуються за рахунок збільшення витрат як операційної, так і всієї діяльності.

У 2008 році рівень рентабельності мав від'ємне значення внаслідок фінансової кризи в Україні. Але вже в 2009-2010 рр. спостерігається зростання рентабельності до 2,9 і 1,9 відповідно.

Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємств харчової промисловості свідчить про їх нелегкий фінансовий стан.

Для подолання такого становища підприємствам потрібно досконало проаналізувати та спланувати свою майбутню діяльність так, щоб їх фінансовий стан поліпшувався. Має бути структурна переорієнтація нашої економіки. Підприємствам треба випускати продукт, який був би конкурентоспроможним на світовому ринку. Потрібна докорінна реконструкція багатьох підприємств і виробництв харчових галузей та оснащення їх сучасною технікою, та з ціллю підвищення продуктивності праці та фондовіддачі основних засобів – удосконалення процесу інформаційного забезпечення як інструменту ефективного управління підприємством.

На сучасному етапі більшість підприємств харчової промисловості України використовують інформацію переважно безсистемно, тоді як частка, яка припадає на функції інформаційного забезпечення, є досить вагомою. Успіх підприємства все більшою мірою залежить від того, наскільки є досконалою економічна інформація, основне призначення якої полягає у створенні загальних інформаційних, організаційних, нормативно-правових та фінансово-матеріальних умов для ефективного функціонування підприємства як дієвого способу підвищення ефективності його діяльності в цілому.

На підприємствах переробної промисловості використання у роботі інформаційно-комунікаційних технологій становить 86,2 % загальної кількості підприємств, які взяли участь в обстеженні, проведеного державною службою статистики на 25.04.2011, що менше ніж в інших галузях (найбільший показник – 98,6 % – підприємства, що здійснюють діяльність у галузі грошового посередництва, надання кредитів, страхування) [6]. Майже вся продукція – 699,6 млрд. грн, що становить 99,0 % обсягу продукції усіх підприємств, які взяли участь в обстеженні – випускається на тих підприємствах, що регулярно використовують інформаційні технології. При цьому частка кількості таких підприємств становить 86,2 % від загальної кількості підприємств. Цікаво, що частка працівників, на цих підприємствах (із застосуванням інформаційних технологій) становить всього 17,8 % від загальної кількості працівників всіх підприємств, які взяли участь в обстеженні, а обсяг реалізованої продукції становить 99,0 %. Таким чином, обсяг реалізованої продукції на 1 працівника на підприємствах з регулярним використанням інформаційних технологій більше в 47,7 разів, ніж на підприємствах без використання інформаційних технологій.

Актуальність інформаційного забезпечення управління підприємствами харчової промисловості є беззаперечною й стратегічно важливою в умовах розв’язання завдань подолання кризових явищ у галузі та досягнення сталого економічного зростання. Ключовою умовою досягнення стійкості розвитку господарської діяльності є відповідне інформаційне забезпечення процесу ухвалення управлінських рішень, а також подальший розвиток їх реалізації. Інформаційне забезпечення управління має на увазі надання управляючому суб’єкту інформації про керований об’єкт. Інформація необхідна для реалізації функцій управління підприємством. Спотворення, недостатність і невчасність інформації спричиняє зниження ефективності управління, збільшення ризиків у діяльності підприємницьких структур, погіршення економічних і фінансових показників.

Найважливішим аспектом при формуванні ефективної системи інформаційного розвитку підприємств харчової промисловості виступає оцінка ступеня інформаційного забезпечення функціональних процесів підприємства [2]. Її проведення передбачає застосування переліку показників, що згруповані у декілька груп:

1) «Показники розвитку інформаційних технологій»: ступінь автоматизації управлінських задач; рівень забезпечення співробітників засобами зв’язку і комунікації, розвиток структури комп’ютерної мережі за технічними характеристиками, рівень розвитку інформаційних технологій, кадровий потенціал розвитку інформаційної системи;

2) «Показники інформаційного забезпечення»: своєчасність інформації, повнота інформації, корисність інформації, захищеність інформації, доступність інформації тощо;

3) «Показники рівня взаємодії інформаційних потоків»: прозорість інформації про фінансове положення підприємства, наявність оперативної інформації про ситуацію, що змінюється; ступінь інтеграції внутрішніх інформаційних потоків у зовнішнє інформаційне середовище; наявність і ефективність маркетингових інформаційних систем; рівень розвитку і ресурсної забезпеченості інформаційної системи, застосування інтегрованих моделей інформаційного забезпечення.

Як зазначає Плескач В. [4], «…інформаційні технології є силою, яка спричиняє модернізацію. Вони допомагають компаніям підвищити економічну ефективність, а їх співробітникам – збільшити продуктивність праці, забезпечуючи тим самим можливість розширити випуск продукції і збільшити зарплати. Темпи росту електронної комерції обгонять темпи росту традиційної торгівлі, а кількість людей, що використовують Інтернет у всьому світі, збільшилася у 4-5 разів. Для реалізації потенціалу зростання економіки у довгостроковій перспективі необхідно, щоб переваги цифрової економіці прийшли від виробників інформаційних технологій у традиційні галузі і роздрібну торгівлю».

Висновки і пропозиції. Аналіз основних тенденцій розвитку харчової промисловості за останні роки дозволяють зробити такі висновки:

- розвиток підприємств харчової промисловості залежить від загальноекономічної ситуації в країні та світу загалом, стану сировинної бази та купівельної спроможності населення;
- сприятливі природні агрокліматичні умови – це потужний виробничий потенціал для ефективного розвитку харчової промисловості України; зручне географічне розташування з розвиненою системою транспортних мереж, що дає можливість розширювати експортно-імпортні зв’язки, значна кількість прибуткових підприємств галузі, наявність кваліфікованого трудового і управлінського потенціалу тощо є сильними сторонами розвитку галузі;
- розвиток підприємств харчової промисловості гальмують такі фактори, як зниження купівельної спроможності населення внаслідок інфляції, нестача оборотних коштів для закупівлі сировини, збитковість сільського господарства, відсутність чіткої інноваційної політики, висока вартість зарубіжних технологій;
- ефективність розвитку харчової промисловості значною мірою залежить від управління цією галуззю та належного інформаційного забезпечення.

Отже, постає проблема забезпечення зростання виробництва та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, вирішення якої неможливе без удосконалення інформаційного забезпечення як системного процесу управління підприємствами. Інформаційне забезпечення діяльності підприємств залежить не тільки від наявності інформаційних ресурсів, а й від можливостей впровадження інформаційних інновацій, впорядкування інформаційних потоків підприємства, від вирішення проблем його ефективної інформаційної взаємодії із суб’єктами ринку [1]. Тому формування концепції комплексного інформаційного забезпечення діяльності підприємств харчової промисловості, застосування інтегрованих моделей інформаційного забезпечення управління підприємствами дозволить проаналізувати рух інформаційних потоків з метою виявлення ступеня забезпеченості необхідною і достатньою інформацією для проведення досліджень конкурентоспроможності і прийняття відповідних рішень, надасть змогу підвищити результати прийнятих рішень на якісно новий рівень, що сприятиме удосконаленню процесу управління підприємством.

Застосування сучасного обладнання, використання новітніх високоефективних інформаційних технологій та підготовка висококваліфікованих наукових та професійних кадрів дозволить у короткий термін підвищити якісні та економічні показники харчових виробництв і вивести їх на передові позиції з точки зору конкурентоспроможності продукції. Викладені в статті теоретичні положення щодо збільшення ефективності інформаційного забезпечення діяльності підприємств харчової промисловості є необхідними при формулюванні пріоритетів їх інформаційного розвитку.

Список використаних джерел

1.Атре Ш. Структурный подход к организации баз данных: пер. с англ. / Ш. Атре. – М.: Финансы и статистика, 1983. – 317 с.

2.Калініченко Л. Л. Інформаційне забезпечення процесів розвитку на промислових підприємствах / Л. Л. Калініченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 32. – 220 с.

3.Концепція Національної програми інформатизації від 4 лютого 1998 року № 75/98-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/law/98_inf_c.html.

4.Плескач В. Л. Інформаційні системи та технології на підприємстві: підруч. / В. Л. Плескач, Т. Г. Затонацька. – К.: Знання, 2009. – 520 с.

5.Продовольчий комплекс України: стан і перспективи розвитку / Л. В. Дейнеко, А. О. Коваленко, П. І. Коренюк, Е. І. Шелудько; за ред. Б. М. Данилишина. – К.: Наук. думка, 2007. – 276 с.

6.Статистичний бюлетень «Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України» / Державна служба статистики України, ред. І. В. Калачова. – К.: Державна служба статистики України, 2011. – 48 с.

7.Статистическая информация [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.iaa.kiev.ua.

8.Статистичний щорічник України за 2010 рік: збірник / Держ. комітет статистики України; ред. О. Г. Осауленко. – К.: Консультант, 2011. – 560 с.

9.Україна у цифрах у 2010 році: статистичний довідник / [за ред. О. Г. Осауленка]. – К.: Державний комітет статистики України, Консультант, 2011. – 252 с.

УДК 338.486.4

О.М. Кальченко, ст. викладач
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

У статті розглянуто сутність та структура інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств туристичної галузі, методичні засади його оцінки та проведено діагностику інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств туристичної сфери України.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання виникає об'єктивна необхідність активізації процесів інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств туристичної сфери, що є одним з ключових факторів посилення їх конкурентоспроможності, підвищення якості туристичних послуг та нарощування темпів соціально-економічного зростання галузі. Розв'язання проблем, які стоять перед туристичними підприємствами, багато в чому залежать від того, як будуть використовуватись наявні ресурси і реалізовуватись передумови для здійснення інноваційно-інвестиційних процесів у туристичній галузі. Для розробки і впровадження інновацій туристичними підприємствами та їх фінансового забезпечення необхідні певні потенціали, тому можна сказати, що характер інноваційно-інвестиційного розвитку туристичних підприємств залежить від їх інноваційно-інвестиційного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз останніх публікацій свідчить про значні здобутки зарубіжних та вітчизняних учених у дослідженні інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств, сутності інноваційного й інвестиційного потенціалу та методологічних підходів до його оцінки. Йдеться про праці таких учених, як Д. Андріанов, В. Бочаров, В. Геєць, Е. Забарна, Н. Мешко, І. Рєпіна, Д. Черваньов та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на існування великої кількості теоретичних і методологічних розробок науковців з проблем оцінювання аспектів інноваційно-інвестиційного розвитку господарюючих суб'єктів, потребують удосконалення теоретичні та практичні підходи до оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу туристичних підприємств на основі врахування стану його складових і адаптації методів та показників оцінки до властивостей туристичного бізнесу.

Метою статті є обґрунтування поняття, структури й оцінка стану інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств туристичної галузі.

Виклад основного матеріалу. Поняття "потенціал" походить від латинського слова "potentia", яке означає силу, можливість, здатність, що існує в прихованому вигляді і здатну проявитися при певних умовах [2]. У спеціальному розумінні – це ступінь можливого прояву будь-якої дії, функції [7]. У більш широкому сенсі потенціал – це сукупність наявних факторів, які можуть бути використані та приведені в дію для досягнення певної цілі або результату.

Зазначені трактування дефініції «потенціал» дають змогу зрозуміти його природу та основну сутність. Ця сутність розкривається через три взаємопов'язані та взаємозалежні ознаки. Перша – це його зміст: засоби, запаси, ресурси. Друга – це здатність, можливість та необхідність мобілізації цих ресурсів та засобів. А третя – це мета, ціль мобілізації і використання вищезазначених ресурсів. Відтак, реалізація поняття потенціал, як і інноваційно-інвестиційний потенціал, потребує всіх трьох його складових [9].

Категорія «інноваційно-інвестиційний потенціал» стала об'єктом дослідження зарубіжних науковців у середині 70-х рр. XX ст. Найчастіше науковці розкривають сутність інноваційно-інвестиційного потенціалу шляхом аналізу його структури. При цьому в

структурі інноваційно-інвестиційного потенціалу виділяють дві його підсистеми – інноваційний та інвестиційний потенціали.

І. Балабанов зазначає, що «інноваційний потенціал – це сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, науково-технічні й інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності» [1].

Іншою підсистемою інноваційно-інвестиційного потенціалу є його інвестиційний потенціал. У наукових працях інвестиційний потенціал часто ототожнюється з ресурсами, що дозволяє виділити основний його елемент – інвестиційні ресурси [9].

Інвестиційний потенціал органічно співіснує з інноваційним потенціалом взаємодоповнюючи один одного. Діалектика взаємодії інноваційного та інвестиційного потенціалу полягає в тому, що реалізація інвестиційного потенціалу здатна забезпечити перехід від економічного зростання до інтенсивного економічного розвитку лише за умови залучення та використання інноваційного потенціалу. В свою чергу, інноваційний процес, генерування новацій та трансфер інновацій економічно обґрунтовані та можливі лише за наявності інвестиційних ресурсів [9].

Проведений аналіз сутності інноваційно-інвестиційного потенціалу засвідчує, що дослідженню цієї дефініції в економічній літературі приділяється недостатньо уваги. Вітчизняний науковець Н. Мешко розглядає інвестиційно-інноваційний потенціал регіону як максимальну спроможність суб’єктів ринку та складових фінансової інфраструктури генерувати інвестиційні ресурси та трансформувати їх в інноваційні продукти, ефективно використовуючи характерні регіональні особливості і забезпечуючи стале економічне зростання та реалізацію соціально-економічних програм регіону [5].

Е. Забарна трактує інноваційно-інвестиційний потенціал як здатність господарської одиниці розвиватися на власній основі в майбутньому, що підкріплена сукупністю наявних ліквідних ресурсів і можливостей економіки їх використовувати на фінансування інвестицій з метою динамічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності [3].

Таким чином, на нашу думку, інноваційно-інвестиційний потенціал туристичних підприємств можна визначити як систему інноваційно-інвестиційних ресурсів, факторів та умов, що створюють можливості для здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємствами туристичної галузі, акумуляції та освоєння інвестиційних коштів з метою забезпечення їх інноваційного розвитку і розширеного відтворення та досягнення конкурентних переваг [4].

Детальний аналіз структури інноваційно-інвестиційного потенціалу суб’єктів господарювання дозволив дійти висновку, що єдиної точки зору щодо його структури не існує, більш того, існуючі підходи до його формування є недосконалими, а структурні елементи інноваційно-інвестиційного потенціалу потребують уточнення. Інноваційно-інвестиційний потенціал туристичних підприємств включає дві складові – інноваційний потенціал та інвестиційний потенціал [4] (рис. 1), які формуються під впливом фінансового потенціалу, науково-методичного, матеріально-технічного, трудового, організаційно-управлінського, інформаційного та природно-рекреаційного.

На основі проведених досліджень визначено, що системно встановити зв’язки між окремими складовими елементами економічного потенціалу господарської одиниці, визначити рівень його розвитку, обґрунтувати відповідні заходи із підвищення ефективності функціонування досліджуваного об’єкта дозволяє графоаналітична модель діагностики потенціалу, запропонована у працях О.С. Федоніна, І.М. Рєпіної [8].

Провівши удосконалення окремих аспектів вказаної моделі, було розроблено алгоритм оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств сфери туризму. Зокрема, кожна складова інноваційно-інвестиційного потенціалу туристичних підприємств пов’язується з відповідним функціональним блоком показників, включених до

опрацьованої О.С. Федоніним, І.М. Рєпіною графоаналітичної моделі: фінанси, виробництво та збут продукції, маркетинг, організаційна структура та менеджмент.

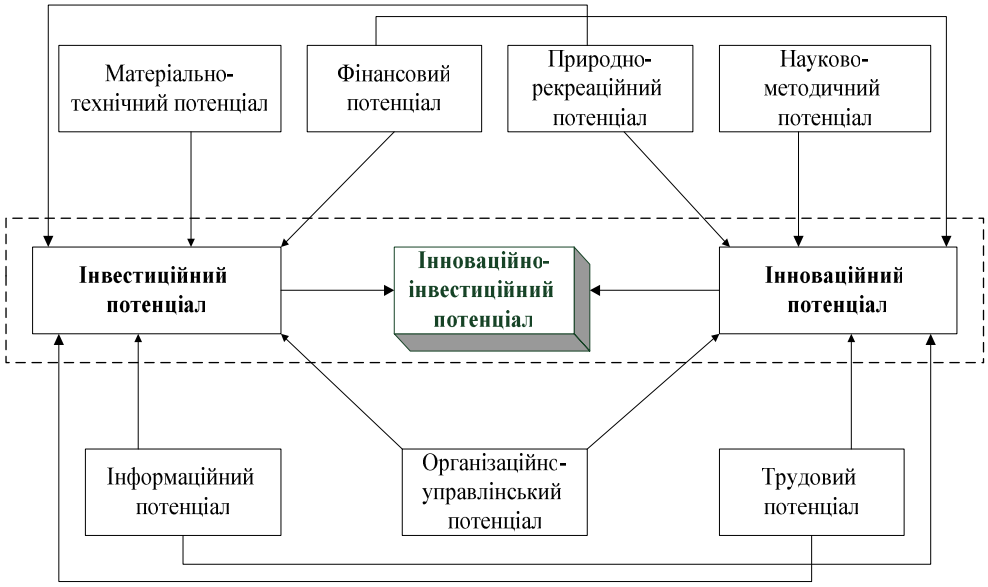


Рис. 1. Складові інноваційно-інвестиційного потенціалу туристичних підприємств

Також запропонований алгоритм передбачає застосування удосконаленої системи показників, які характеризують діяльність туристичних підприємств та задовольняють наступні вимоги: охоплення всіх сторін діяльності підприємств та уникнення дублювання. Так, для оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу туристичних підприємств запропоновано використати показники обсягів інвестицій у туристичну сферу, масштабів державної фінансової підтримки, фінансових результатів від здійснення господарської діяльності, продуктивність та ефективність діяльності туристичних підприємств та ін. Показники по кожному функціональному блоку ми обирали виходячи з обсягу інформації, що пропонується офіційною державною статистикою.

Дослідження стану складових інноваційно-інвестиційного потенціалу вітчизняних туристичних підприємств на основі даних Державної служби статистики України дозволило здійснити розподіл елементів інноваційно-інвестиційного потенціалу за визначеними О.С. Федоніним, І.М. Рєпіною функціональними блоками і провести їх оцінку за удосконаленою системою показників (табл. 1).

Таблиця 1

Розподіл складових інноваційно-інвестиційного потенціалу туристичних підприємств за функціональними блоками

Функціональні блоки для оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу	Складові інноваційно-інвестиційного потенціалу	Показники для оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу
1	2	3
Фінанси	Фінансовий потенціал	Обсяги інвестицій у туристичну сферу (враховуючи інвестиції в суміжні галузі)
		Обсяги фінансування туризму за рахунок коштів державного бюджету
		Фінансовий результат від здійснення господарської діяльності туристичними підприємствами
		Обсяги інвестицій у діяльність готелів та ресторанів
		Обсяг інвестицій у додаткові транспортні послуги та допоміжні операції

Продовження таблиці 1

1	2	3
Виробництво та збут продукції	Матеріально-технічний потенціал	Кількість туристів, обслугованих туристичними підприємствами
		Обсяг наданих туристичних послуг у розрахунку на одне туристичне підприємство
		Кількість підприємств готельного типу
		Кількість санаторно-курортних та оздоровчих закладів
	Природно-рекреаційний потенціал	Кількість заповідників і природних національних парків
		Площа заповідників і національних парків
Маркетинг	Науково-методичний потенціал	Кількість працівників наукових організацій
		Обсяг фінансування наукових та науково-технічних робіт
		Фінансування прикладних розробок у сфері туризму з державного бюджету
	Інформаційний потенціал	Обсяг реалізації рекламних послуг
		Рівень використання інформаційних технологій
		Забезпеченість засобами зв'язку
Організаційна структура та менеджмент	Трудовий та організаційно-управлінський потенціал	Кількість зайнятих на туристичних підприємствах
		Кількість зайнятого населення на готельних підприємствах та в ресторанах

Алгоритм графоаналітичного методу оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу туристичних підприємств, побудований на основі [6], можна представити так:

1. Вихідні дані подаються у вигляді матриці (a_{ij}), тобто таблиці, де в рядках записані номери показників (i=1, 2, 3, ..., n), а в стовпцях – періоди часу, за який проводиться аналіз (j = 1, 2, 3, ..., m).

2. За кожним показником визначається найкраще значення показника серед всіх значень за весь аналізований період. З найкращим значенням показника порівнюють показники за інші періоди шляхом розрахунку відносних оцінок показників (δ_{ji}). Вони розраховуються за формулами:

$$\delta_{ji} = \frac{\Pi_{ji}}{\Pi_{\max}}, \qquad (1)$$

якщо більшому значенню показника надається перевага,

$$\delta_{ji} = \frac{\Pi_{\min}}{\Pi_{ji}}, \qquad (2)$$

якщо меншому значенню показника надається перевага,

де Π_{ji} – значення i-го показника за j-ий період; Π_{max} – найбільше значення показника (коефіцієнта) за весь аналізований період; Π_{min} – найменше значення показника (коефіцієнта) за весь аналізований період.

3. Наступним етапом є визначення ваги кожного i-го показника j-ого періоду (B_{ji}) в k-му функціональному блоці показників.

4. Для кожного j-ого періоду знаходиться оцінка кожного k-ого функціонального блоку показників R_{jk} за формулою:

$$R_{jk} = \sum_{i=1}^{n_k} \delta_{ji} \cdot B_{ji} \cdot 100, \qquad (3)$$

де n_k – кількість показників у виділеному k-му функціональному блоці; B_{ji} – вага i-го показника в j-ому періоді; δ_{ji} – відносна оцінка i-го показника j-ого періоду.

Аналогічні розрахунки виконуються для всіх порівнюваних періодів.

5. Отримані оцінки R_{jk} трансформуються у довжину вектора, що створює квадрат потенціалу підприємств. При цьому, максимально можливій оцінці відповідає точка на зовнішній межі квадрату – 100 ум. од.

6. Визначивши довжину всіх векторів створюється квадрат потенціалу для кожного періоду.

Квадрат потенціалу має чотири зони відповідно до функціональних блоків (k), які застосовані у розглянутій системі показників, та чотири вектори, що його створюють.

На основі цього алгоритму та удосконаленої системи показників, провівши відповідні розрахунки, отримаємо дані для побудови квадрату інноваційно-інвестиційного потенціалу туристичних підприємств (таблиця 2).

Таблиця 2

Оцінка функціональних блоків квадрату інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств туристичної галузі

Функціональний блок	R_{05}	R_{06}	R_{07}	R_{08}	R_{09}	R_{10}
Фінанси	32,0	39,0	80,1	89,2	62,9	84,6
Виробництво та збут продукції	74,2	86,8	88,1	91,7	86,8	84,2
Маркетинг	53,7	65,5	72,2	89,6	87,0	87,2
Організаційна структура та менеджмент	87,0	91,5	95,0	96,0	97,5	98,0

Наведені в таблиці 2 оцінки функціональних блоків трансформуються у довжину векторів, що утворюють квадрати інноваційно-інвестиційного потенціалу туристичних підприємств України за 2005-2010 роки (рис. 2).

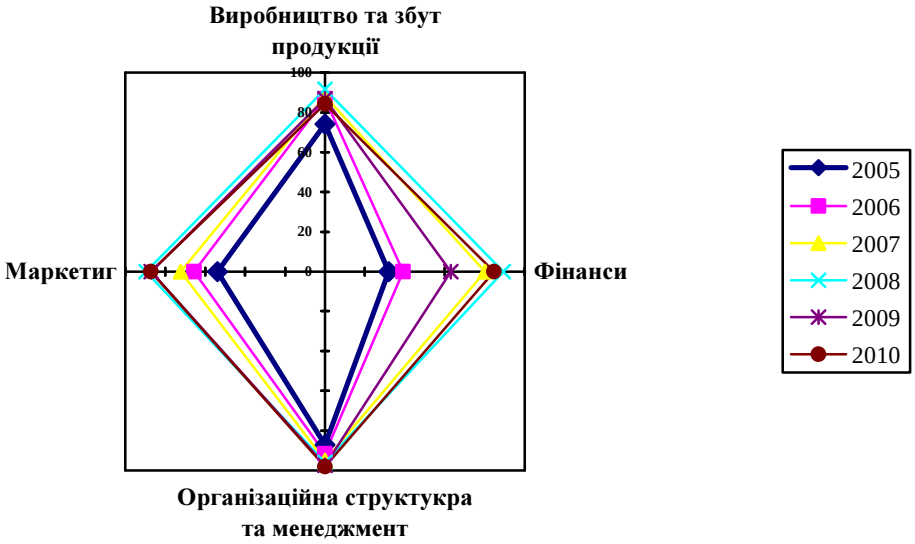


Рис. 2. Квадрат інноваційно-інвестиційного потенціалу туристичних підприємств за 2005-2010 рр.

Аналіз рис. 2 дозволяє зробити висновок про те, що форма квадрата інноваційно-інвестиційного потенціалу туристичних підприємств України є неоптимальною: вектори в різні періоди розвинені по-різному. В останні роки найбільшого розвитку дістали функціональні блоки „Організаційна структура і менеджмент” та „Маркетинг”. Це пов’язано з активізацією маркетингової діяльності та менеджменту туристичних підприємств під час фінансової кризи. Блоки „Фінанси” та „Виробництво і збут продукції” дістали найбільшого розвитку в 2008 році. Це викликано тим, що в цей період туристична галузь отримала найбільші обсяги інвестицій у порівнянні з іншими роками, найбі-

льше фінансування з державного бюджету, мала найбільші обсяги прибутку та найвищу ефективність роботи.

Висновки і пропозиції. Таким чином, використання алгоритму оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу туристичних підприємств України, який розроблено на основі удосконалення графоаналітичної моделі „Квадрат потенціалу”, дало можливість встановити, що інноваційно-інвестиційний потенціал вітчизняних підприємств туристичної галузі має недостатні розміри, а його структура є незбалансованою. Дослідження стану складових функціональних блоків за 2010 рік дозволяє зробити висновок про те, що найбільш розвиненими елементами інноваційно-інвестиційного потенціалу туристичних підприємств є науково-методичний та інформаційний, достатньо розвиненими – організаційно-управлінський, матеріально-технічний, природно-рекреаційний та трудовий, найменш розвиненими – фінансовий потенціал. Таке становище вимагає активізації інноваційно-інвестиційної діяльності туристичних підприємств, підвищення інвестиційної привабливості туристичної сфери, створення сприйнятливих умов для залучення інвестицій.

Список використаних джерел

1. Балабанов И. Т. Краткий курс инновационного менеджмента: [учебное пособие] / И. Т. Балабанов. – СПб., 2000. – 350 с.

2. Большая советская энциклопедия: в 30 томах / [гл. ред. А. М. Прохоров]. – М.: Советская энциклопедия, – 1975. – Т. 20. – 608 с.

3. Забарна Е. М. Інноваційно-інвестиційний фактор економічного розвитку України / Е. М. Забарна. – О.: Ін-т проблем ринку та екон.-екол. досліджень НАН України, 2006. – 304 с.

4. Кальченко О. М. Складові інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств туристичної галузі / О. М. Кальченко // Теоретико-методологічні і науково-практичні засади інвестиційного, фінансового та облікового забезпечення розвитку економіки: матер. міжнар. наук.-практ. ынтернет-конф., ПДАТУ, м. Камянець-Подільський. – Тернопіль: Крок, 2011. – Ч. 1. – 372 с.

5. Мешко Н. П. Інвестиційно-інноваційний потенціал регіону: критерії оцінки та проблеми формування / Н. П. Мешко // Економічний простір. – 2008. – № 10. – С. 78-88.

6. Прокопенко О. В. Методичні вказівки до виконання курсової роботи з курсу «Управління потенціалом підприємства» для студентів економічних спеціальностей заочної форми навчання / О. В. Прокопенко, Ю. С. Шипуліна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ftp://lib.sumdu.edu.ua/rio/2004/m730.pdf.

7. Словарь русского языка: в 4 т. / РАН; Ин-т лингвист. исследований; [гл. ред. А. П. Евгеньева]. – М.: Рус. язык: полиграф ресурсы.

Т. 3: П-Р / ред. Е. А. Иванникова, 1999. – 749 с.

8. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посіб.] / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2006. – 316 с.

9. Юхновський І. В. Сутність та структура інноваційно-інвестиційного потенціалу економіки: основні підходи та напрями формування / І. В. Юхновський // Український соціум. – 2010. – № 2. – С. 159-171.

УДК [330.341.1:043.5]:[338.47+338.48]

Д. О. Сугоняко, ст. викладач
Чернігівський державний інститут економіки і управління, м. Чернігів, Україна

ЕФЕКТИВНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТУ І ТУРИЗМУ

У статті наведено теоретико-методичне обґрунтування сутності та критеріїв оцінки ефективності інноваційної взаємодії підприємств транспорту з суб'єктами туристичної сфери.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання туризм є найбільш динамічною галуззю економіки, одним з найприбутковіших видів підприємницької діяльності. Розвиток туристичної індустрії гальмує багато факторів, основними серед яких є відсутність координації діяльності транспортних і туристичних підприємств, неузгодженість стратегії їх подальшого розвитку, що призводить до зниження ефективності діяльності, втрати конкурентних переваг, розвитку пасивного туризму. Змінити ситуацію на краще можливо шляхом розвитку інноваційної взаємодії між вищезазначеними суб'єктами господарювання.

Сьогодні система інноваційної взаємодії підприємств транспорту з суб'єктами туристичного бізнесу знаходиться в стадії становлення і потребує відповідного теоретико-методичного обґрунтування ефективності її формування та розвитку.

Аналіз досліджень і публікацій. Питання взаємодії різних видів транспорту розглянуті в працях А.П. Артинова, Є.Д. Бучина, О.В. Комарова, Г.А. Кондратьєва, В.Я. Негрея, В.О. Подкопаєва, В.В. Повороженка, М.В. Правдіна, С.М. Резера, Л.В. Савченко, О.О. Соловйова, Є.М. Сича та ін.

Окремі аспекти інноваційної взаємодії, розвиток теорії управління ресурсним потенціалом при її здійсненні на рівні окремих суб'єктів господарювання досліджували М. Альберт, І. Ансофф, М.Г. Ахмадєєв, А.В. Бохан, Л. Водачек, В.Е. Демінг, В.І. Дубінін, О.В. Камянецька, О.Є. Ніконова, Т.М. Посталюк, М. Портер, Б. Твисс, Ф. Хедоурі та ін.

Однак залишаються невирішеними питання інноваційної взаємодії транспортних підприємств туристичної сфери, підвищення якості транспортних послуг, що надаються туристам.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відсутність системного та цілісного дослідження питань у сфері визначення підходів, видів, критеріїв оцінки ефективності інноваційної взаємодії транспортних і туристичних підприємств викликає об'єктивну необхідність їх проведення.

Мета статті. Метою цієї статті є визначення сутності, послідовності та критеріїв оцінки ефективності інноваційної взаємодії підприємств транспорту з суб'єктами туристичної сфери.

Виклад основного матеріалу. Зміст взаємодії розкривається як на рівні окремих контактів, так і в контексті спільної діяльності суб'єктів транспортного і туристичного бізнесу. Термін "взаємодія" широко використовується в економічній літературі як філософська категорія, що відображає процеси впливу об'єктів один на одного і виступає як об'єктивна, універсальна форма руху та розвитку, що визначає існування та структурну організацію будь-якої матеріальної системи [1].

За смисловим навантаженням взаємодія визначає взаємопов'язану, узгоджену діяльність різних суб'єктів господарювання для вирішення поставлених перед ними завдань. Взаємодія являє собою двосторонній або багатосторонній безперервний процес.

Ф. Энгельс зазначав, що "взаимодействие есть такой двусторонний процесс, который по своей природе может рассматриваться с двух различных точек зрения. Чтобы его понять как целое, его даже необходимо исследовать в отдельности, сначала с одной, затем с другой точки зрения, прежде чем можно будет подытожить совокупный результат" [6].

Г. Гегель вказував на те, що "взаимодействие представляется взаимной причинностью предположенных, обуславливающих друг друга субстанций; каждая есть относительно другой одновременно и активная и пассивная субстанция" [3].

Взаємодія також трактується як участь у загальній роботі, діяльності, співробітництво, спільне здійснення операцій, угод [4].

Ланцюг взаємодії не має ні початку, ні кінця. Кожне явище – це лише ланка загального ланцюга взаємодії [2].

Розглядаючи наведені визначення і перекладаючи їх основні положення на поняття інноваційної взаємодії транспортних та туристичних підприємств, можна зазначити, що вона являє собою процес розширення співробітництва у сфері впровадження нововведень, інноваційної модернізації та диверсифікації їх діяльності, супроводжується передачею ресурсів, інформації для більш повного задоволення потреб туристів і отримання найбільших результатів від такої співпраці.

Метою інноваційної взаємодії є перехід на інноваційно-інвестиційну модель розвитку підприємств транспорту і туризму для підвищення якості транспортно-туристичних послуг.

Суб’єктами інноваційної взаємодії виступають підприємства транспорту і туризму, споживачі транспортно-туристичних послуг, науково-технічні центри, фонди підтримки і розвитку інноваційних проектів тощо.

Об’єктами інноваційної взаємодії є ресурси та інноваційний потенціал суб’єктів транспортного і туристичного бізнесу.

Передумовами інноваційної взаємодії транспортних і туристичних підприємств виступають:

– еволюція розвитку взаємозв’язків, партнерських відносин, ступінь їх стійкості;

– економічна основа взаємодії у сфері інновацій;

– рівень розвитку інноваційної інфраструктури;

– наявність достатнього інноваційного потенціалу підприємств транспорту і туризму.

Інноваційна взаємодія підприємств туристичного транспорту з туроператорами і турагентами базується на принципах, основними серед яких є:

– суб’єктивність – процес інноваційної взаємодії передбачає сумісну діяльність мінімум двох суб’єктів економічної діяльності;

– законність – здійснення спільної діяльності відповідно до існуючих законодавчих і нормативних актів;

– спільність мети – є основним змістом взаємодії та передбачає виконання покладених на кожного з учасників функцій по досягненню єдиної мети й завдань;

– довіра – встановлення відкритих, позитивних взаємовідносин між керівництвом вищезазначених підприємств, заснованих на порядності та досвіді;

– партнерство – сукупність форм довго-, середньо- і короткострокової взаємодії суб’єктів транспортного та туристичного бізнесу для вирішення спільних завдань на взаємовигідних умовах;

– паритетність – рівність суб’єктів інноваційної взаємодії;

– динамічність – безперервний процес охоплення інноваціями всіх сфер сумісної діяльності у визначених просторових та часових рамках.

Визначенню ефективності інноваційної взаємодії підприємств туристичної індустрії передує декілька етапів:

– моніторинг можливості взаємодії;

– визначення мети інноваційної взаємодії;

– класифікація видів інноваційної взаємодії;

– розробка підходів до визначення ефективності взаємодії;

– встановлення критеріїв оцінки ефективності взаємодії.

На першому етапі проводиться моніторинг можливості інноваційної взаємодії між транспортними і туристичними підприємствами.

Для підприємств транспорту, що планують впровадження інновацій в обслуговуванні туристів, необхідно перш за все визначити їх здатність для переходу на інноваційно-інвестиційну модель розвитку [5]. Узагальнюючий показник здатності транспортного підприємства до впровадження інновацій в обслуговуванні туристів можна визначити за наступною формулою:

$$УП_{і.т.п.} = К_{Ч}^{ваг} Ч \frac{Ч_{в.і.}}{Ч_{заг.}} + К_{О}^{ваг} \frac{О_{і.ттп}}{О_{заг.ттп}} + К_{ТЗ}^{ваг} \frac{ТЗ_{і}}{ТЗ_{заг.}} + К_{В}^{ваг} \frac{В_{і.п.}}{В_{заг.}}; \quad (1)$$

де $УП_{і.т.п.}$ – узагальнюючий показник здатності транспортного підприємства до впровадження інновацій в обслуговуванні туристів; $К_{Ч}^{ваг}, К_{О}^{ваг}, К_{ТЗ}^{ваг}, К_{В}^{ваг}$ – відповідно коефіцієнти вагомості чисельності інноваційно-активних працівників, обсягу інноваційних послуг, оновлених транспортних засобів, витрат на реалізацію інноваційних проектів; $Ч_{в.і.}$ – чисельність працівників транспортних підприємств зайнятих впровадженням інновацій в обслуговуванні туристів, чол.; $Ч_{заг.}$– загальна чисельність працівників транспортного підприємства, що обслуговує туристів, чол.; $О_{і.ттп}$ – обсяг інноваційних транспортно-туристичних послуг, од.; $О_{з.ттп}$ – загальний обсяг транспортно-туристичних послуг, од.; $ТЗ_{і}$ – кількість інноваційно-оновлених транспортних засобів, од.; $ТЗ_{заг.}$ – загальна кількість транспортних засобів на підприємстві, од.; $В_{і.п.}$ – витрати на реалізацію інноваційних проектів, грн; $В_{заг.}$ – загальний обсяг витрат на транспортне обслуговування туристів, грн.

Якщо цей показник дорівнює одиниці, транспортне підприємство здатне до переходу на інноваційну модель розвитку. Показник менше одиниці свідчить про наявність факторів, які гальмують інноваційний розвиток транспортного обслуговування туристів на цьому підприємстві.

Після визначення вірогідності інноваційної взаємодії вищезазначених підприємств визначається мета їх спільної діяльності.

Ефективність взаємодії транспортних і туристичних підприємств визначає ступінь досягнення ними поставлених цілей. Складність полягає в тому, що цілі діяльності цих підприємств можуть бути різними і нерівноцінними, виходячи з цього їх можна поділити на цілі високого і низького рівня.

Головною метою інноваційної взаємодії є задоволення потреб туристів в якісних транспортно-туристичних послугах. Ця мета сприймається як ідеальна і її досягненню передує декілька етапів – перехід транспортних і туристичних підприємств на інноваційно-інвестиційну модель розвитку, розробка нових транспортно-туристичних маршрутів, оновлення парку транспортних засобів, їх модернізація та ін.

Цілі більш низького рівня в основному стосуються збільшення обсягів турпотоку, прибутковості транспортних і туристичних фірм, зниження витрат на транспортне обслуговування туристів, вартості турпродукту.

Різноманіття аспектів інноваційної взаємодії транспортних і туристичних підприємств потребує розробки критеріїв класифікації видів та форм співпраці вищезазначених підприємств.

Критерії класифікації видів інноваційної взаємодії транспортних і туристичних підприємств за різними ознаками:

1) за характером підстав для взаємодії:

– регламентована – за вказівкою державних і місцевих органів влади, вищих організацій і установ;

– ініціативна – за власним бажанням керівництва транспортних або туристичних підприємств;

2) за способом вирішення завдань спільної інноваційної діяльності:

– самостійна;
– сумісна;

3) за характером зв'язків взаємодії:

– вертикальна;
– горизонтальна;

4) за станом середовища функціонування:

– звичайна;
– екстремальна;

5) за особливостями технології здійснення:

– послідовна;
– паралельна;

6) за кількістю суб’єктів взаємної співпраці:

– двохсуб’єктна;
– багатосуб’єктна;

7) за етапи сумісної діяльності:

– попередня;
– основна;
– заключна;

8) за напрямками діяльності:

– продуктова;
– процесна;

9) за результативністю:

– негативна;
– позитивна;
– незмінна.

Вищенаведена класифікація дозволяє вивчити процес перетинання сумісних інтересів при впровадженні інновацій, виявити закономірності, що впливають на розвиток і напрямки зміни спільної інноваційної діяльності, визначити шляхи та конкретні заходи щодо підвищення ефективності інноваційної взаємодії транспортних і туристичних підприємств з метою більш повного задоволення вимог туристів та отримання конкурентних переваг і високих результатів від співпраці на ринку транспортно-туристичних послуг.

При визначенні ефективності інноваційної взаємодії підприємств туристичної індустрії слід чітко визначити підходи, за допомогою яких слід проводити розрахунки:

– кластерний підхід передбачає підвищення конкурентоспроможності підприємств транспорту по обслуговуванню туристів, посилення їх інноваційної спрямованості завдяки створенню транспортно-туристичних кластерів, функціонування яких дає змогу отримати мультиплікативний ефект;

– синергійний підхід – застосовується для визначення ефективності стратегії інноваційної взаємодії вищезазначених підприємств, враховуючи багатогранність аспектів їх партнерських відносин та часткову втрату автономності у прийнятті стратегічних рішень. У результаті застосування такого підходу визначається синергійний ефект, що перевищує суму ефектів від впровадження інновацій при здійсненні самостійної діяльності;

– інвестиційний підхід – пріоритетом у визначенні ефективності при цьому є інтереси інвесторів та співставлення ними вигод і витрат вкладання коштів у розвиток спільної інноваційної діяльності підприємств транспорту і туризму;

– системний підхід – взаємодія транспортних і туристичних підприємств відбувається в рамках соціально-економічної системи «транспорт-туризм». Виходячи з цього, застосування такого підходу дає змогу дослідити закономірність відношень і зв'язків між елементами системи і визначити системний ефект;

– когнітивно-комунікаційний підхід – передбачає встановлення кореляції між соціально-психологічними наслідками та економічними результатами впровадження інновацій з урахуванням фінансових, ринкових, когнітивних, комунікаційних та інших аспектів інноваційної взаємодії і визначення комплектарного ефекту.

Основним критерієм результативності взаємодії транспортних і туристичних підприємств є рівень економічної ефективності їх роботи. В цьому показнику відображаються результати спільної праці, економічності процесу перевезень туристів, що безпосередньо впливають на показники прибутковості турфірм.

Розглядаючи дефініції поняття ефективності в загальному вигляді, під ним розуміють відношення результату до витрат, що забезпечили його отримання.

Ефективність інноваційної взаємодії підприємств транспорту та туристичних підприємств являє собою співвідношення результатів спільної інноваційної діяльності до обсягу ресурсів, що використовуються для їх досягнення з визначенням прямої і непрямої оцінки вигод і втрат від партнерської взаємодії як у цілому, так і на рівні кожного окремого підприємства.

Перш ніж провести економічну оцінку ефективності взаємодії зазначених підприємств, необхідно проаналізувати кількісні і якісні показники за багатьма аспектами їх сумісної діяльності.

Багатогранність діяльності цих підприємств та необхідність оцінки ефективності всіх аспектів взаємодії затрудняють вибір єдиного показника такої оцінки. Виходячи з цього, економічну оцінку ефективності взаємодії суб'єктів транспортної і туристичної діяльності будемо визначати за допомогою системи показників, методика розрахунку яких наведена нижче.

Рівень конкуренції на ринку транспортно-туристичних послуг обумовлюється їх якістю. Виходячи з цього, відокремити показники конкурентоспроможності та якості на практиці дуже важко. Якість транспортно-туристичних послуг, що надаються туристам, можна оцінити на основі групових технічних і економічних параметрів, які задовольняють їх потребам.

Відповідність потребам споживачів транспортно-туристичних послуг технічних параметрів наданих транспортно-туристичних послуг можна оцінити за формулою:

$$Кв.тех_{тпп} = \sum_{i=1}^{n} ТП_i \times ПВ_i \; ; \qquad (2)$$

де $Кв.тех_{тпп}$ – коефіцієнт відповідності технічних параметрів наданих транспортно-туристичних послуг потребам споживачів; $ТП_i$ – оцінка і-того технічного параметру транспортно-туристичної послуги, що надається туристам; $ПВ_i$ – питома вага і-го технічного параметру транспортно-туристичної послуги.

Показник конкурентоспроможності інноваційних транспортно-туристичних послуг, що надається підприємствами транспорту туристам, за технічними параметрами визначається за формулою:

$$Кк.тех_{тпп} = \frac{П_{тп.п}}{П_{тп.к}} \; ; \qquad (3)$$

де $Кк.тех_{тп}$ – коефіцієнт конкурентоспроможності інноваційних транспортно-туристичних послуг; $П_{тп.п}$, $П_{тп.к}$ – показники технічних параметрів інноваційних транспортно-туристичних послуг підприємства транспорту, що аналізується і транспортного підприємства-конкурента.

Показник відповідності інноваційної транспортно-туристичної послуги за економічними параметрами потребам споживачів визначаються наступним чином:

$$Кв.ек_{тпп} = \sum_{i=1}^{n} ЕП_i \times ПВ_i ; \quad (4)$$

де $Кв.ек_{тпп}$ – коефіцієнт відповідності потребам споживачів інноваційної транспортно-туристичної послуги за економічними параметрами; $ЕП_i$ – оцінка i-го економічного параметру транспортно-туристичної послуги, що надається туристам; $ПВ_i$ – питома вага i-го економічного параметру транспортно-туристичної послуги.

Показник конкурентоспроможності інноваційних транспортно-туристичних послуг, що надається підприємствами транспорту туристам за економічними параметрами визначається за формулою:

$$Кк.е.п_{тпп} = \frac{Пеп.п}{Пеп.к}; \quad (5)$$

де $Кк.е.п._{тпп}$ – коефіцієнт конкурентоспроможності інноваційних транспортно-туристичних послуг за економічними параметрами; $П_{еп.п}$, $П_{еп.к}$ – показники економічних параметрів інноваційних транспортно-туристичних послуг підприємства транспорту, що аналізується і підприємства-конкурента.

Рівень конкурентоспроможності інноваційної транспортно-туристичної послуги визначається за формулою:

$$Кк_{i.тпп} = \frac{Кк.тех_{т.п}}{Кк.е.п_{е.п}}; \quad (6)$$

Якщо $Кк_{i.тпп}$ <1 – інноваційна транспортно-туристична послуга є більш конкурентоспроможною, ніж аналогічна послуга, що надається транспортними підприємствами конкурентами, $Кк_{i.тпп}$ >1 – інноваційна транспортно-туристична послуга не є конкурентоспроможною.

Доходи або виручка від реалізації інноваційних транспортно-туристичних послуг визначається множенням обсягу реалізації цих послуг на їх вартість.

Прибуток від реалізації інноваційних транспортно-туристичних послуг можна розрахувати таким чином:

$$Прі_{тпні} = Bi_{тпп} - Сі_{тпп} - ПП; \quad (7)$$

де $Bi_{тпп}$ – виручка від реалізації інноваційних транспортно-туристичних послуг в i-му періоді, грн; $Сі_{тпп}$ – собівартість інноваційних транспортно-туристичних послуг в i-му періоді, грн; $ПП$ – загальна сума податкових платежів і витрат з валового та інших видів прибутку транспортного підприємства, грн.

На етапі споживання інноваційних транспортно-туристичних послуг визначається їх ефективність, яка поділяється на декілька видів.

Комерційна ефективність розраховується відношенням прибутку від реалізації інноваційних транспортно-туристичних послуг ($Прі_{тпп}$) до обсягу витрат на їх реалізацію ($Bi_{тпп}$) і розраховується за формулою:

$$Кеф = \frac{Прі_{тпп}}{Bi_{тпп}}. \quad (8)$$

Бюджетна ефективність інноваційного проекту в галузі транспортного обслуговування туристів визначається за формулою:

$$ЕБ = \frac{ОК_б - БК}{B_i}; \quad (9)$$

де $ОК_б$ – обсяг коштів, що перераховують підприємства транспорту, які впроваджують інновації в обслуговуванні туристів до державного і місцевого бюджетів, грн; $БК$ – обсяг коштів, отриманих з державного або місцевого бюджетів на реалізацію інноваційних проектів, грн; B_i – витрати, пов'язані з виконанням інноваційного проекту транспортного обслуговування туристів, грн.

Організаційна ефективність визначається відношенням прибутку від реалізації інноваційних транспортно-туристичних послуг до витрат на організацію виконання інноваційних проектів. До складу останніх входять витрати на власні розробки інновацій, купівлю інноваційних ідей, оплату праці персоналу, що здійснює управління інноваційним проектом.

Соціальна ефективність характеризується такими показниками: збільшенням кількості робочих місць транспортних і туристичних підприємств, що впроваджують інновації, а також інших підприємств, пов'язаних з туризмом; збільшення рівня заробітної плати та підвищення кваліфікації робітників туристичної індустрії; зростанням обсягу туристичних потоків та ін. Оцінити показники соціальної ефективності можливо на основі експертного, статистичного, аналітично-розрахункового методів.

Успішне функціонування та розвиток туристичного транспорту залежить від стану навколишнього середовища, наявності природних ресурсів, екологічного стану території. Збільшення туристичних потоків буде сприяти зростанню забруднення навколишнього середовища від шкідливих викидів транспорту. Для цього підприємства транспорту, що обслуговують туристів, повинні впроваджувати енергозберігаючі технології, переходити на альтернативні види палива, проводити модернізацію транспортних засобів.

Екологічну ефективність можна розрахувати за формулою:

$$Ee = \frac{Пн.с.}{Вз}; \quad (10)$$

де $П_{н.с.}$ – показник, що характеризує покращення стану навколишнього середовища туристичних дестинацій за рахунок впровадження інноваційних технологій на транспорті; $B_з$ – витрати на впровадження заходів стосовно зменшення негативного впливу туристичного транспорту на стан навколишнього середовища. Заходи по підвищенню ефективності інноваційної взаємодії транспортних і туристичних підприємств повинні відображатися в узгодженій стратегії їх подальшого інноваційного розвитку.

Висновки і пропозиції. Вищезазначена система показників економічної ефективності нововведень на кожному етапі інноваційного процесу дозволить зменшити ризики їх впровадження та реалізації, усунути виникаючі негативні ефекти і буде сприяти диверсифікації інновацій у транспортному обслуговуванні туристів та покращенні якості управління ними.

Список використаних джерел

1. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: монографія / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.

2. Большая советская энциклопедия: в 30 т. Т. 13 / гл. ред. А. М. Прохоров. – Изд. 3-е. – М.: Советская энциклопедия, 1973. – 608 с., ил.

3. Гегель Г. Сочинения. Том 5. Наука логики. – М., 1937. – 814 с.

4. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и дополн. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с.

5. Сич Є. М. Структура механізму інноваційно-інвестиційного управління розвитком підприємств туристичного транспорту / Є. М. Сич, Д. О. Сугоняко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: збірник наукових праць. Випуск 32. – К.: НАУ, 2011. – С. 166-170.

6. Энгельс Ф. Диалектика природы / Ф. Энгельс. – М.: Госполитиздат, 1953. – 328 с.

УДК 332.143:338.43(477.51)

І.М. Гончаренко, аспірантка
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

АНАЛІЗ СТАНУ ІНФОРМАЦІЙНО-КОНСУЛЬТАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ ЧЕРНІГІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Досліджено діяльність дорадчих служб, які надають інформаційну та консультаційну допомогу сільськогосподарським товаровиробникам і сільському населенню.

Постановка проблеми. В багатьох країнах світу вже досить давно використовуються дорадчі служби як засіб надання інформації та консультаційної допомоги сільськогосподарським товаровиробникам і сільському населенню. Але незважаючи на те, що мета діяльності дорадчих служб у всьому світі однакова, форма їхнього існування, шляхи фінансування, рівень залежності від держави різний.

У Великій Британії, наприклад, понад 100 років дорадча служба була державною і її діяльність повністю фінансувалась за рахунок бюджетних коштів, послуги клієнтам надавалися безкоштовно. Але з 1997 року держава дійшла висновку, що сільське господарство досягло досить високого рівня розвитку, сільськогосподарські товаровиробники мають достатні економічні можливості, а тому є всі передумови, щоб дорадчу службу зробити комерційною, а консультаційні послуги – платними. У зв'язку з цим з 1 квітня 1997 року дорадчі служби були приватизовані і перейшли на самоокупність. Наразі держава є одним із клієнтів дорадчої служби.

У США дорадча служба діє через систему освіти. Функція дорадництва покладена на університети. Проте американська система дорадництва концентрує свою діяльність в основному на розповсюдженні інформації, тоді як британська дорадча служба, крім простого розповсюдження інформації, ще й надає консультації. Консультанти працюють індивідуально з клієнтами і виступають як свого роду «домашні лікарі» для сільськогосподарських підприємств.

У Латвії дорадча служба створена у формі товариства з обмеженою відповідальністю, яке засновано Міністерством сільського господарства й Латвійською федерацією фермерів. Її фінансування здійснюється із трьох джерел: державний бюджет, платні послуги та донорські проекти. Щоб одержати державне фінансування, Латвійська дорадча служба щороку укладає контракт із Міністерством сільського господарства із визначенням обсягу послуг у конкретних сферах діяльності.

Литовська аграрна дорадча служба була створена за участю Міністерства сільського господарства Литви, Литовського союзу фермерів і Литовської асоціації сільськогосподарських підприємств як неприбуткова громадська організація. Діяльність Литовської консультаційної служби фінансується за рахунок Фонду підтримки сільськогосподарських виробників (державний бюджет) і за рахунок надання платних послуг. Міністерство сільського господарства надає підтримку дорадчій службі з початку її заснування. Функції Міністерства сільського господарства, регіональних управлінь сільського господарства і дорадчої служби чітко розділені. Міністерство та регіональні управління переважно беруть участь у процесах формування й реалізації сільськогосподарської політики, а дорадча служба надає потрібну практичну консультаційну та інформаційну допомогу сільськогосподарським товаровиробникам.

У Росії найбільший досвід у розвитку дорадчих служб накопичено в Нижньому Новгороді. Там дорадча служба створена у вигляді фонду (неприбуткової організації). Після багатьох обговорень та експериментів була обрана саме ця юридична форма тому, що вона найбільше відповідає основним принципам дорадництва: незалежність, можливість одержання державного фінансування та надання комерційних послуг. Фінансування Нижегородської сільськогосподарської консультаційної служби здійсню-

ється за рахунок надання комерційних послуг, державного фінансування (на основі щорічних контрактів на надання дорадчих послуг державі або сільськогосподарським товаровиробникам та сільському населенню за рахунок держави) та донорських коштів.

Світовий досвід засвідчує потребу у становленні аграрної дорадчої служби як механізму підтримки сільськогосподарського виробництва і в Україні.

Як свідчать проведені дослідження, діяльність інформаційно-консультаційних організацій для сільськогосподарських підприємств в Україні мало вивчена і тому потребує подальших досліджень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розвиток інформаційно-консультаційної діяльності в аграрному секторі України та підходи до її аналізу висвітлено в працях таких вітчизняних науковців, як І.В. Абрамової, М.Ф. Безкровного, Т.А. Бутенка, М.П. Бутка, В. Бураченка, О. А. Галича, І.М. Криворучко, М.Ф. Кропивко, І.П. Кудінової, С.В. Повної, М.І. Лобанова, П.М. Музики, О. Недбалюка, Р.М. Шмідта, В.В. Самсонової та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні наукові напрацювання, питанням дорадництва на сільськогосподарських підприємствах в Україні приділено недостатньо уваги і тому ця тема залишається актуальною.

Мета статті. Метою статті є аналіз стану інформаційно-консультаційної діяльності в сільському господарстві Чернігівської області.

Виклад основного матеріалу. Для України дорадчі служби є відносно новим явищем. У березні 2003 року була організована Асоціація дорадчих служб України (http://www.dorada.org.ua), мета якої полягає в координуванні діяльності з поширення досвіду в регіонах, обміні матеріалами, а також в організації тренінгів персоналу таких центрів, їх інституційному розвитку та забезпеченні підтримки на загальнонаціональному рівні. Одним із основних завдань Асоціації було вдосконалення законодавства у сфері консультаційних послуг для сільгоспвиробників. Результатом такої діяльності Асоціації спільно з донорськими організаціями стало прийняття 17 червня 2004 року Верховною Радою України Закону України „Про сільськогосподарську дорадчу діяльність”. До поставлених цим законом завдань, зокрема, належать: збільшення ступеня поінформованості та поліпшення практичних навичок сільгоспвиробників та сільського населення; надання консультаційних послуг у галузі менеджменту та маркетингу; запровадження нових технологій та забезпечення соціального розвитку села. Згідно з цим законом консультантам або дорадникам дозволяється надавати практичну допомогу в застосуванні методів забезпечення прибутковості в умовах ринкової економіки, розповсюдженні та запровадженні в практику останніх досягнень науки, обладнання та технології, сприянні місцевим органам виконавчої державної влади у втіленні в життя державної аграрної політики. У законі також йдеться про державну підтримку дорадчої діяльності у сільському господарстві, яка здійснюється шляхом фінансування дорадчих служб та прикладних досліджень. Крім того, законом передбачене надання дорадчих послуг на платній основі для клієнтів, що може створити сприятливі умови для збільшення доходів сільгоспвиробників та сільського населення [1].

На сьогодні в Україні внесено до реєстру близько 70 сільськогосподарських дорадчих служб на основі різних організаційних моделей, розроблених Міністерством аграрної політики, Національною академією аграрних наук, університетами та іноземними донорами. В Чернігівській області на 22 райони працює лише 7 дорадчих служб, всі вони є громадськими організаціями. Дуже проблемним залишається формування мережі сільськогосподарських дорадчих служб на обласному і районному рівні, а також їх представництв у сільських (селищних) радах.

У своєму дослідженні стану інформаційно-консультаційних послуг у сільському господарстві ми провели анкетування головних бухгалтерів районних управлінь агропромислового комплексу Чернігівської області. Результати дослідження наведені в таблиці.

Таблиця

Стан інформаційно-консультаційної діяльності дорадчих служб у Чернігівській області

Відповіді головних бухгалтерів районних управлінь агропромислового комплексу Чернігівської області	Чи достатньо інформовані сільгоспвиробники про діяльність дорадчих служб		Чи працює у вашому районі дорадча служба для с/г підприємств		Чи працюють у районі дорадники з питань бух. обліку та оподаткування	
	Кількість районів, шт.	Питома вага, %	Кількість районів, шт.	Питома вага, %	Кількість районів, шт.	Питома вага, %
ТАК	8	36	6	28	0	0
НІ	14	64	16	72	22	100
Разом	22	100	22	100	22	100

Результати дослідження показали, що в області сільськогосподарські товаровиробники вкрай недостатньо інформовані про діяльність дорадчих служб. Лише 28 % сільськогосподарських підприємств мають можливість звернутися за консультаційною допомогою до служби дорадництва в своєму районі. Жодного представництва дорадчих служб у сільських (селищних) радах в області не має. Також, за результатами нашого дослідження, було з'ясовано, що в області не має жодної дорадчої служби з питань обліку та оподаткування. В обласному управлінні агропромислового розвитку при обласній держадміністрації існує дорадча служба лише формально. В 2011 році цією службою не було надано жодної послуги і не проведено жодного інформаційно-консультаційного заходу для сільськогосподарських товаровиробників. Такий стан роботи служби було пояснено відсутністю державного фінансування. В 2011році область не отримувала державного фінансування на розвиток дорадництва.

В Україні інформаційно-консультаційні послуги для сільськогосподарських товаровиробників також надають вищі навчальні заклади. Функцію дорадчої діяльності у своєму Статуті визначили 13 вищих навчальних закладів України, це переважно заклади аграрної науки та освіти. Важливе місце закладам аграрної науки та освіти відводиться у Законі України "Про сільськогосподарську дорадчу діяльність", адже саме вони здійснюють професійну підготовку дорадників та експертів-дорадників за програмами базової підготовки та здійснюють підвищення їх кваліфікації, яке проводиться не менше одного разу на п'ять років і є необхідною умовою для здійснення професійної діяльності у сфері сільськогосподарського дорадництва [1].

У Чернігівській області такого вищого навчального закладу не має, найближчий заклад аграрної науки та освіти – це Національний університет біоресурсів і природокористування України, який знаходиться у м. Києві.

Отже, дорадники в Чернігівській області поки що не в змозі охопити своєю діяльністю всі проблеми сільгоспвиробників, а пропоновані послуги не відповідають очікуванням їхніх споживачів.

Основними причинами, що заважають інформаційно-консультаційним службам охопити всіх потенційних клієнтів і задовольнити всі їхні потреби, на наш погляд, є:

- недостатнє державне фінансування дорадчої діяльності;
- низький рівень платоспроможності сільгоспвиробників для того, щоб отримувати інформаційно-консультаційні послуги на комерційній основі;
- відсутність у сільгоспвиробників інформації про можливості дорадчих служб;
- низька активність населення щодо співпраці з дорадниками;
- недостатній рівень сприймання представниками влади сільськогосподарської дорадчої діяльності.

Для розв'язання проблем, які виникли в роботі сільськогосподарської дорадчої системи, Кабінетом Міністрів України було схвалено Концепцію формування державної системи сільськогосподарського дорадництва [3]. Мета Концепції полягає у формуванні ефективної державної системи сільськогосподарського дорадництва як дієвого інструменту впровадження державної аграрної політики, забезпечення інноваційного розвитку сільського господарства та сільських територій, подолання бідності на селі шляхом провадження просвітницької діяльності та надання соціально спрямованих дорадчих послуг суб'єктам господарювання на селі і сільському населенню з метою підвищення рівня знань та вдосконалення практичних навичок прибуткового ведення сільського господарства. Реалізація Концепції розрахована на період до 2015 року [3].

У Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 року зазначено, що підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції шляхом впровадження нових технологій є одним з основних напрямів ефективної господарської діяльності. Отже, існує потреба у створенні системи поширення сільськогосподарських знань та інформації через мережу сільськогосподарських дорадчих служб і створення їм умов для надання суб'єктам господарювання, що провадять діяльність у сільській місцевості, та сільському населенню комплексу соціально спрямованих дорадчих послуг [2].

Висновки і пропозиції. За результатами проведеного дослідження можна зазначити, що проблема розвитку інформаційно-консультаційної діяльності в сільському господарстві України і Чернігівської області зокрема, потребує комплексного підходу до її розв'язання, а тому ми пропонуємо:

- на державному рівні спростити механізм одержання бюджетних коштів на здійснення інформаційно-консультаційної діяльності для сільгоспвиробників;
- створити інформаційно-консультаційні служби при кожному районному сільгоспуправлінні, а по можливості з представництвами у сільських та селищних громадах;
- підвищувати рівень інформованості сільгоспвиробників і сільського населення щодо діяльності інформаційно-консультаційних служб.

Список використаних джерел

1. Про сільськогосподарську дорадчу діяльність: Закон України від 17.06.2004 р. № 1807-IV (зі змінами та доповненнями).
2. Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015року: Постанова Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 року № 1158.
3. Про схвалення Концепції формування державної системи сільськогосподарського дорадництва: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 31.10.2011р. № 1098.
4. Брояка А. А. Аналіз стану інформаційно-консультаційної діяльності в сільському господарстві України / А. А. Брояка // Економіка АПК. – 2010. – № 5. – С. 142-147.
5. Бутко М. П. Колсалтингове забезпечення процесів інноваційно-інвестиційного розвитку: монографія / М. П. Бутко, С. В. Повна. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2010. – 252 с.
6. Галич О. А. Сільськогосподарське дорадництво: навч. посіб. /О. А. Галич, О. О. Сосновська. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 368 с.
7. Музика П. М. Дорадча служба та інноваційний ринок / П. М. Музика // Економіка АПК. – 2004. – № 3. – С. 64-68.
8. Режим доступу: www.dorada.org.ua.

УДК 338.45:621(477.51)

Т.О. Романенко, аспірант
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ ЧЕРНІГІВСЬКОГО РЕГІОНУ

Проаналізовано сучасний стан машинобудівної галузі Чернігівського регіону, виявлено проблеми, що стримують розвиток підприємств цієї галузі та окреслено напрямки її перспективного функціонування.

Постановка проблеми. Визначальним фактором розвитку економіки регіону та країни в цілому є ефективне функціонування підприємств промисловості, які, перш за все, формують виробничий потенціал країни, сприяють економічній безпеці, створенню значної кількості робочих місць тощо. Промисловий комплекс Чернігівщини представлений великою кількістю галузей народного господарства, але провідне місце серед них займає машинобудування. Продукція підприємств машинобудівної галузі відіграє надзвичайно важливу роль у реалізації науково-технічного прогресу у всіх сферах господарства, сприяючи при цьому їх успішному розвитку.

Проте на сьогодні стан розвитку машинобудівної галузі регіону не задовольняє потреб суспільства у випуску товарів промислового призначення як за обсягом виробництва, так і за техніко-технологічним рівнем. Звідси особливої актуальності набуває вирішення проблем інноваційного оновлення та розвитку виробничого комплексу регіону, створення сучасних наукоємних виробництв, здатних випускати конкурентоспроможну на внутрішньому та зовнішньому ринках продукцію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням діяльності та розвитку підприємств машинобудівної галузі присвячені праці багатьох вітчизняних науковців, зокрема Н.П. Карачина, М.К. Колісник, К.Е. Сміх та ін., які зосереджують свою увагу навколо аспектів сучасного стану цих підприємств та розглядають їх діяльність в умовах кризи. Наприклад, О.Г. Мельник досліджує фінансовий стан підприємств машинобудування, А.П. Колесніков, О.Є. Кузьмін, С.В. Князь, Д.В. Малащук, П.В. Дацій, А.О. Касич вивчають аспекти інноваційно-інвестиційної діяльності цих підприємств, О.О. Шапурова приділяє увагу питанням управління виробничо-господарською діяльністю машинобудівних підприємств в умовах ринку тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що питанням сучасного стану та перспективам розвитку підприємств машинобудівної галузі присвячена велика кількість наукових праць, все ж таки недостатньо висвітленими залишаються питання інноваційного оновлення промислових підприємств, пошуку ресурсів реалізації стратегії інноваційного розвитку машинобудівного комплексу Чернігівського регіону.

Мета статті – проаналізувати сучасний стан машинобудівної галузі Чернігівського регіону, виявити проблеми, що стримують інноваційний розвиток підприємств цієї галузі та окреслити напрямки її перспективного функціонування.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні машинобудівний комплекс Чернігівської області представлений підприємствами, які спеціалізуються на виробництві машин та устаткування, електричного та електронного устаткування, медичних приладів та інструментів, точних вимірювальних пристроїв, а також транспортному машинобудуванні.

Виробництво машин та устаткування у Чернігівському регіоні представлено великою кількістю підприємств, серед яких доцільно виділити: колективне підприємство «Пожтехніка» м. Чернігів, ТОВ «Укртехмаш», ВАТ «Макошинський завод «Сільгоспмаш», ТОВ «Полімаш», ВАТ «Ніжинсільмаш», ЗАТ «Чернігівський механічний завод», ВАТ «Ніжинський механічний завод» та ін. Значного розвитку набуло виробництво

електричного та електронного устаткування, зокрема його представниками є ЗАТ «Чернігівський ремонтно-монтажний комбінат» (виробництво електричних машин) та ВАТ «Борзнянський завод «КВАДР» (виробництво устаткування для радіо, телебачення і зв'язку). На Чернігівщині функціонують підприємства, які займаються виробництвом медичних приладів та інструментів, точних вимірювальних пристроїв, а саме ТОВ «Ніжинські лабораторії скануючих пристроїв», ВАТ «Чернігівський завод радіоприладів», Ніжинське науково-виробниче підприємство «Метекол». Провідна роль у галузі машинобудування досліджуваного регіону належить транспортному машинобудуванню до складу якого входять виробництво автомобільного транспорту (державне підприємство «ПОЖспецМАШ», ЗАТ «Чернігівський автозавод», Чернігівське ЗАТ «Кінотехпром», ВАТ «Чернігів-Автодеталь», ТОВ «Складальний завод-Чернігівавтодеталь) та виробництво інших видів транспорту (ВАТ «Чернігівський ремонтно-механічний завод «Жовтневий молот», вагонне депо м. Бахмач Південно-західної залізниці) [2].

Машинобудівна галузь Чернігівщини є ведучою галуззю усієї промисловості регіону, оскільки постачаючи народному господарству верстати, транспортні засоби, сільськогосподарські машини, технологічне обладнання для заводів, фабрик тощо вона фактично визначає перспективи його подальшого функціонування, тим самим забезпечуючи економічну незалежність регіону зокрема та країни в цілому.

Для визначення основних тенденцій розвитку машинобудівної галузі доцільно провести оцінку її діяльності.

Підприємства машинобудування посідають третє місце серед основних видів діяльності переробної промисловості області.

За обсягами виробництва окремих видів продукції машинобудування питома вага нашої області в Україні досить вагома. Так, за минулий 2010 рік підприємствами області вироблено близько третини спеціалізованих автомобілів, кожний восьмий автобус та верстат для оброблення дерева, майже всі пожежні машини [1].

Для проведення більш повного аналізу сучасного стану машинобудівної галузі Чернігівського регіону доцільно ознайомитися з її діяльністю у динаміці протягом останніх п'яти років.

За даними Головного управління статистики в Чернігівській області, у галузі машинобудування обсяги виробництва основних видів продукції протягом 2006-2010 рр. мають нестійкий характер (рис. 1) [4; 5].

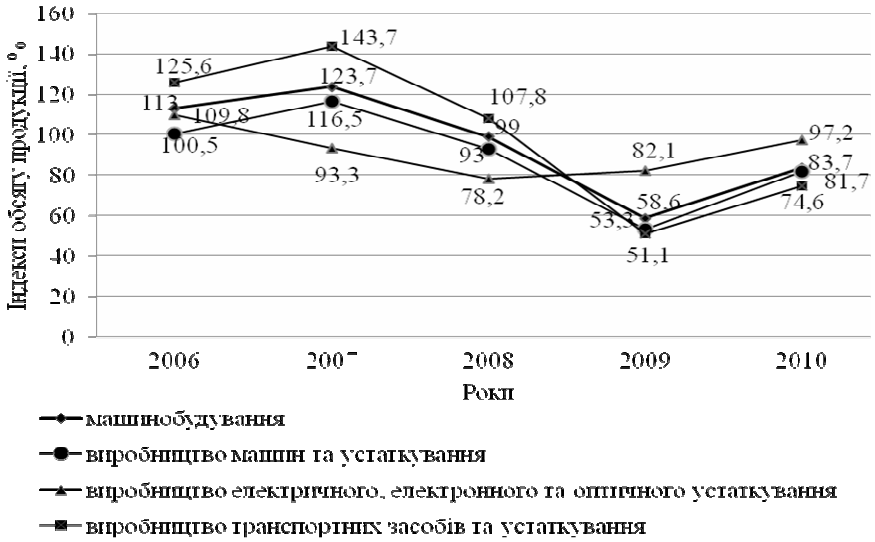


Рис. 1. Динаміка індексів виробництва продукції машинобудування

Так, протягом 2006-2007 рр. спостерігається зростання обсягів виробництва продукції машинобудування, а починаючи з 2008 року – скорочення.

У 2006-2007 рр. обсяги виробництва машинобудівної галузі Чернігівського регіону збільшилися відповідно на 13 % та 23,7 %, крім того, зростання спостерігалося і за такими підгалузями зазначеної галузі, як: виробництво машин та устаткування (на 0,5 % та 16,5 % відповідно у 2006 та 2007 роках), виробництво транспортних засобів та устаткування (на 25,6 % та 43,7 % відповідно у 2006 та 2007 роках), виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування (на 9,8 % у 2006 році, а починаючи вже з 2007 року ця підгалузь машинобудування скоротила обсяги свого виробництва на 6,7 %).

Як уже зазначалося вище, починаючи з 2008 року обсяги виробництва машинобудівної продукції скоротилися. Так, у 2008 році зменшення виробництва склало 1 % у порівнянні з 2007 роком. Це пояснюється скороченням виробництва машин та устаткування на 7 %, виробництва електричного, електронного та оптичного устаткування на 21,8 %. Незважаючи на загальне скорочення виробництва машинобудування, відбулося зростання виробництва транспортних засобів та устаткування на 7,8 % у порівнянні з попереднім роком.

У 2009 році спостерігаємо важку ситуацію у машинобудівній галузі, оскільки відбулося значне скорочення обсягів виробництва (на 41,4 %), а саме по підгалузях: виробництво машин та устаткування скоротилося на 46,7 %, виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування – на 17,9 %, виробництво транспортних засобів та устаткування – на 48,9 %. Така ж несприятлива ситуація спостерігалася і в 2010 році: скорочення склало 16,3 %. Однак у порівняні з 2009 роком ситуація виходить на більш бажаний рівень, тобто передбачається перспектива нарощування обсягів виробництва продукції машинобудування. (У 2011 році обсяги виробництва у машинобудуванні стабільно зростають: за січень-серпень приріст становив 9,3 %). Таким чином, галузь машинобудування Чернігівського регіону досягла свого розвитку періоду 2006-2007 рр., коли показники обсягу виробництва продукції мали тенденцію до зростання. Несприятливим для галузі був період 2008-2010 рр. Це пояснюється складною економічною ситуацією в країні та важким станом розвитку підприємств машинобудування.

Аналізуючи стан машинобудівної галузі Чернігівського регіону протягом останніх п’яти років, стає очевидним, що обсяг реалізованої промислової продукції досліджуваної галузі у відсотках до всієї промисловості регіону коливається в межах від 6,1% до 9,3% (табл. 1) [4; 5].

Таблиця 1

Структура обсягу реалізованої промислової продукції машинобудівної галузі Чернігівського регіону, %

Вид промислової діяльності	Роки				
	2006	2007	2008	2009	2010
Промисловість	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Машинобудування	7,2	9,1	7,8	9,3	6,1
- виробництво машин та устаткування	1,8	2,7	2,1	1,5	1,4
- виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	1,9	1,9	1,7	2,1	2,0
- виробництво транспортних засобів та устаткування	3,5	4,5	4,0	5,7	2,8

Найбільша питома вага обсягу реалізованої продукції машинобудівної галузі за 5 років досягається у 2009 році і становить 9,3 %. Найнижча ж питома вага галузі в обсязі реалізованої промислової продукції спостерігається у 2010 році (6,1 %). Серед продукції машинобудування найбільшу питому вагу протягом всього аналізованого періоду займає продукція виробництва транспортних засобів та устаткування.

У машинобудівній галузі Чернігівського регіону у 2010 році було зосереджено 2896 млн. грн основних засобів, що становило 15,7 % від загального обсягу по промисловості. За період 2006-2010 рр. їх обсяг зріс на 2248,8 млн. грн або в 4,5 рази. Так, значне зростання основних засобів у машинобудівній галузі спостерігалося у 2010 році: у порівнянні з 2009 роком їх вартість збільшилася майже у 4 рази. Однак, незважаючи на це, спостерігається негативна тенденція стосовно показників руху та спрацювання основних засобів (рис. 2) [4; 5].

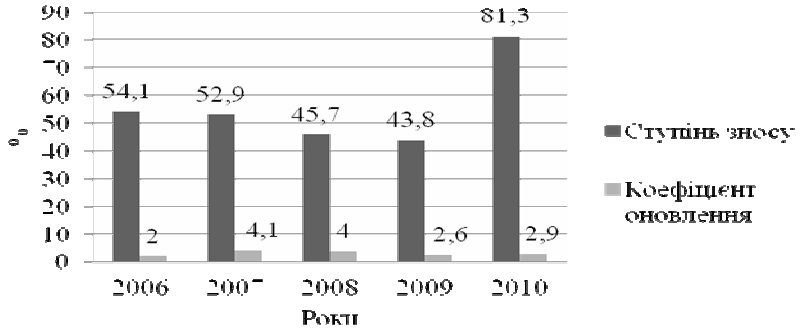


Рис. 2. Показники оцінки стану основних засобів машинобудівної галузі Чернігівського регіону

Як видно з рисунку 2, рівень зносу основних засобів машинобудівної галузі протягом аналізованого періоду свідчить про його зростання. Крім того, ступінь зносу є досить високим і перевищує вказаний показник по промисловості області. Як відомо, перевищення рівня зносу понад 40-50% свідчить про наявність морально та фізично застарілого обладнання. Така ситуація може спричинити погіршення якості виробленої продукції та зниження її конкурентоспроможності. Отже, підприємства галузі машинобудування потребують реструктуризації технічної бази, корінного технологічного переоснащення на інноваційній основі.

Машинобудування є однією з найбільш привабливих галузей промисловості для залучення інвестицій. Динаміка обсягу інвестицій в основний капітал галузі машинобудування Чернігівського регіону за останні 5 років подана на рисунку 3 [4; 5].

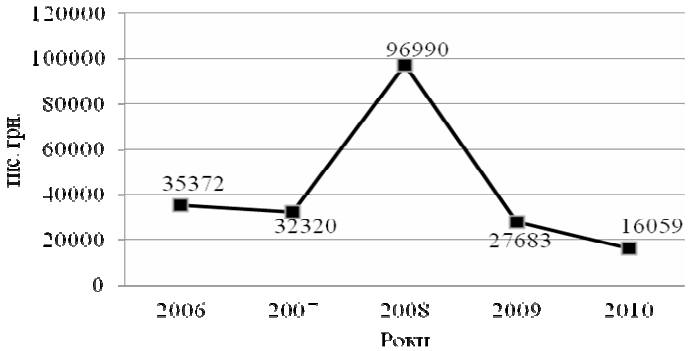


Рис. 3. Динаміка обсягу інвестицій в основний капітал галузі машинобудування Чернігівського регіону

Протягом аналізованого періоду найбільший обсяг інвестицій в основний капітал галузі машинобудування було вкладено у 2008 році – їх обсяг зріс у 3 рази (у порівнянні з 2007 роком), а частка у загальному обсязі по промисловості склала 8,9 %. Однак вже у 2009 році спостерігається скорочення інвестицій в основний капітал, яке склало 71,5 % у порівнянні з 2008 роком. Тенденція скорочення інвестицій мала місце і в 2010 році (на 42 % у порівнянні з попереднім роком). Протягом 2009-2010 рр. відбулося зменшення і частки інвестицій в основний капітал галузі машинобудування у загальному їх обсязі по промисловості (2,6 % у 2010 р. проти 4,4 % у 2009 р. та 8,9 % у 2008 р.).

Для більш детального аналізу інвестицій в основний капітал машинобудівної галузі, необхідно дослідити їх структуру в розрізі окремих виробництв (рис. 4) [4; 5].

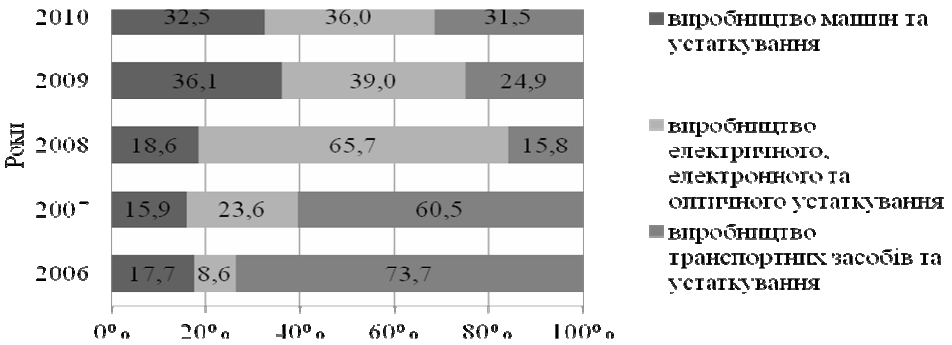


Рис. 4. Структура інвестицій в основний капітал галузі машинобудування в розрізі її виробництв

Так, протягом 2006-2007 рр. найбільша частка інвестицій в основний капітал у машинобудівній промисловості була вкладена у виробництво транспортних засобів та устаткування (виробництво автомобілів, причепів та напівпричепів), а протягом 2008-2010 рр. – у виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування (переважно виробництво електричних машин та устаткування).

Важливим індикатором сфери інвестиційної привабливості галузі машинобудування є стан залучення іноземних інвестицій (рис. 5) [6; 7].

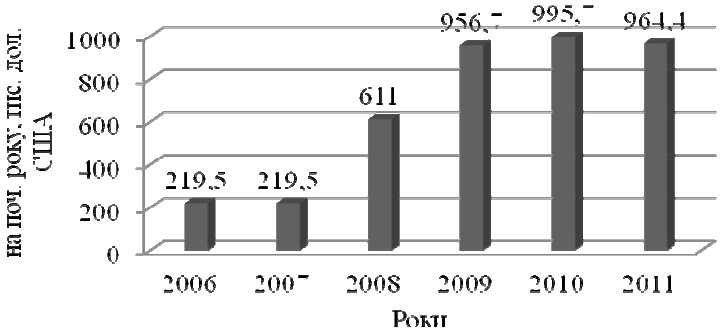


Рис. 5. Динаміка обсягу іноземних інвестицій у машинобудівну галузь Чернігівського регіону

Отже, стосовно інвестиційних надходжень з боку іноземних інвесторів спостерігається тенденція зростання. Однак їх частка у підприємства машинобудування в загальному обсязі інвестицій у промисловість є вкрай низькою і протягом аналізованого періоду коливається в межах 0,2-1,4 %.

Таким чином, невеликі обсяги інвестицій у досліджувану галузь, а також їх значне скорочення протягом останніх років досліджуваного періоду є фактором стримування розвитку машинобудування. Тому, задля покращення фінансових результатів діяльності та конкурентоспроможності продукції потрібно підвищувати інвестиційну активність цієї галузі, створюючи необхідні умови для притоку інвестицій.

Визначальним фактором, що сприяє стабільному економічному зростанню, є розвиток інноваційної діяльності у промисловості. Впровадження інновацій на підприємствах машинобудування відіграє надзвичайно важливу роль, адже вони забезпечують підприємства інших галузей промисловості найновішим обладнанням, транспортними засобами тощо, сприяючи їх технічному зростанню та підвищенню конкурентних переваг як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

За даними Головного управління статистики в Чернігівській області, галузь машинобудування є найбільш схильною до нововведень (рис. 6) [4; 5].

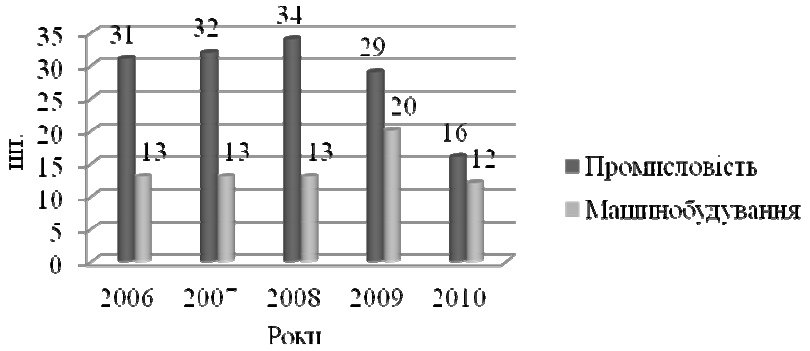


Рис. 6. Динаміка впровадження нових технологічних процесів на машинобудівних підприємствах Чернігівського регіону

Питома вага впроваджених нових технологічних процесів на підприємствах машинобудування у загальній їх кількості по промисловості коливається в межах 38-75 % протягом аналізованого періоду, що свідчить про високий рівень інноваційної активності досліджуваної галузі. Серед них переважають маловідходні та ресурсозберігаючі технологічні процеси. Найбільш активними щодо впровадження нових технологічних процесів виступають, насамперед, підприємства, які спеціалізуються на виробництві машин та устаткування.

Подібна ситуація спостерігається і у сфері освоєння виробництва інноваційних видів продукції (рис. 7) [4; 5].

Найбільш активними в освоєнні виробництва інноваційних видів продукції були підприємства, що спеціалізуються на виробництві електричного, електронного та оптичного устаткування.

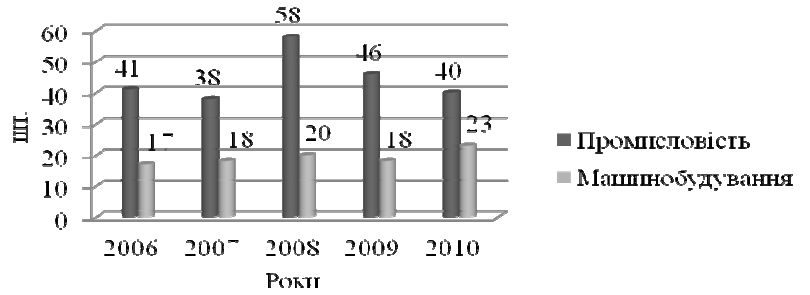


Рис. 7. Динаміка освоєння виробництва інноваційних видів продукції на машинобудівних підприємствах Чернігівського регіону

Однак частка інноваційно-активних підприємств галузі машинобудування є недостатньо високою (рис. 8) [4; 5].

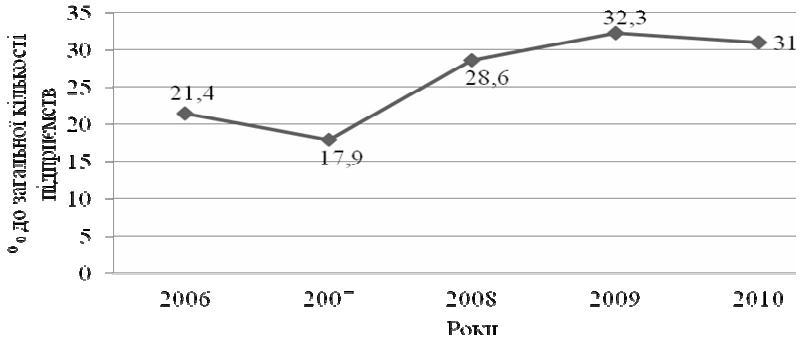


Рис. 8. Частка машинобудівних підприємств, що впроваджували інновації

Результати проведеного аналізу сучасного стану машинобудівної галузі Чернігівського регіону свідчать про наявність негативних тенденцій у її розвитку. Це є наслідком

ряду проблем, притаманних підприємствам цієї галузі, які стримують їх розвиток. Зокрема, необхідно виділити наступні:

- погіршення показників ефективності функціонування та показників фінансового стану підприємств галузі машинобудування;
- відтік висококваліфікованих інженерних та робітничих кадрів у зв'язку з відсутністю матеріальної мотивації;
- підвищення зношеності основних засобів та низький рівень їх оновлення;
- недостатня платоспроможність споживачів продукції;
- неадаптованість до роботи в ринкових умовах;
- недостатній обсяг внутрішніх та зовнішніх інвестицій;
- низький рівень інноваційної активності тощо.

Отже, подальший розвиток машинобудівної галузі Чернігівського регіону потребує впровадження ефективних заходів як з боку держави, так і на регіональному рівні. Першочерговим завданням постає розробка програм підтримки галузі, які мають бути спрямовані на стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств машинобудування та забезпечення реалізації законодавчих ініціатив стосовно перспективи їх діяльності. Насамперед, підтримка машинобудівних підприємств має бути основана на таких засадах, як:

- збільшення інвестицій у розвиток машинобудування;
- прискорення інноваційного розвитку;
- вдосконалення цінової та збутової політики;
- покращення менеджменту персоналу;
- утворення спільних підприємств, діяльність яких буде направлена на виробництво високоефективної продукції за допомогою енерго- та ресурсозберігаючих технологій;
- удосконалення нормативно-правової бази, що регулює фінансове та матеріально-технічне забезпечення галузі тощо.

Згідно з Програмою інвестиційного розвитку Чернігівської області на 2011-2015 роки [3] у машинобудівному комплексі Чернігівського регіону передбачається розширення номенклатури продукції, проведення модернізації й технічного переозброєння підприємств, стимулювання створення високоефективних експортоорієнтованих й імпортозамінюючих виробництв, подальший розвиток науково-технічного й виробничого потенціалу галузі.

Впровадження наукомістких технологій і виробничих процесів прискорить освоєння принципово нової продукції, конкурентоздатної на внутрішньому й зовнішньому ринках.

Основними завданнями в машинобудівному комплексі Чернігівського регіону є:

- підвищення конкурентоздатності продукції та зміцнення позицій підприємств на внутрішньому і зовнішньому ринках;
- ефективне використання наявних виробничих потужностей, їх модернізація й інноваційне оновлення;
- підвищення інвестиційної привабливості підприємств і галузі в цілому;
- залучення капітальних вкладень у високотехнологічні наукомісткі технології та устаткування.

Висновки і пропозиції. Отже, процес подолання негативної тенденції, що склалася протягом останніх п'яти років у діяльності машинобудівних підприємств Чернігівського регіону, потребує впровадження ефективних заходів. Зокрема, органи державної влади повинні збільшити їх фінансування, розробити та удосконалити нормативно-законодавчі акти, що регулюють сферу машинобудування, зменшити податковий тиск на підприємства, що займаються виробництвом наукомісткої продукції, створити умо-

ви для залучення зовнішнього інвестора тощо. Крім того, підвищення ефективності діяльності підприємств галузі залежить передусім і від їх здатності до неупередженого та своєчасного реагування на зміни, що перешкоджають нормальному функціонуванню. Тому подальший розвиток машинобудівної галузі зумовлений також і ступенем вирішення завдань і на рівні підприємств, а саме зміна стратегії, диверсифікація продукції, розширення асортименту та номенклатури продукції.

Список використаних джерел

1. До дня машинобудівника [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.siver-info.com/news/2011-09-26-4323.

2. Перелік промислових підприємств області. Машинобудування, ремонт та монтаж машин та устаткування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cg.gov.ua/single_page.php.

3. Програма інвестиційного розвитку Чернігівської області 2011-2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.chernihiv-oblast.gov.ua/page.htp.

4. Промисловість Чернігівщини: статистичний збірник за 2008 рік. – Чернігів: Головне управління статистики в Чернігівській області, 2009. – 119 с.

5. Промисловість Чернігівщини: статистичний збірник за 2010 рік. – Чернігів: Головне управління статистики в Чернігівській області, 2011. – 96 с.

6. Чернігівщина в цифрах: статистичний збірник за 2009 рік. – Чернігів: Головне управління статистики в Чернігівській області, 2010. – 188 с.

7. Чернігівщина в цифрах: статистичний збірник за 2010 рік. – Чернігів: Головне управління статистики в Чернігівській області, 2011. – 186 с.

УДК 331.522.4

Ж.В. Дерій, канд. екон. наук, доцент
О.Б. Семченко-Ковальчук, аспірант
Чернігівський інститут інформації бізнесу і права МНТУ, м. Чернігів, Україна

НАГРОМАДЖЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто сутність та структуру людського капіталу та основні види інвестицій в нього. Виділено окремі шляхи підвищення рівня людського капіталу підприємства, вказано їх переваги та ризики використання в умовах глобалізації.

Постановка проблеми. Успіх України у майбутньому багато в чому визначається темпами здійснення політичної та економічної модернізації суспільства. Основними факторами такої модернізації мають бути як творча енергія мас, так і інноваційна активність науки та бізнесу. Саме ці механізми суспільного прогресу є властивими європейській моделі розвитку. Тому обов'язковою умовою входження України до європейської спільноти є здатність не просто генерувати знання, а успішно накопичувати їх, використовувати та отримувати з цього економічний зиск [2, с. 4].

На фоні широкого кола проблем входження нашої держави у світове господарство, чи не найбільшою вадою національної економіки залишається її низька конкурентоспроможність, яка ґрунтується на здатності займати й утримувати стійкі позиції на певних сегментах світового ринку за наявності економічного потенціалу, котрий забезпечує динамічне зростання на інноваційних засадах. Тільки висока конкурентоспроможність вітчизняної економіки як на внутрішньому, так і на світовому ринках здатна закласти надійний фундамент для підвищення життєвого рівня населення. Також конкурентоспроможність національної економіки можна визначити як економічну категорію, котра характеризує стан відносин у державі щодо забезпечення умов стабільного підвищення ефективності національного виробництва, адекватного до змін світової кон'юнктури та внутрішнього попиту на основі розкриття національних конкурентних переваг та досягнення кращих, ніж у конкурентів, соціально-економічних параметрів.

У рейтингу конкурентоспроможності країн на 2010-2011 роки, створеному Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ), Україна опустилася на сім сходинок порівняно з рейтингом 2009-2010 рр. Вона посіла 89-е місце серед 139 держав, включених до рейтингу. Конкурентоспроможність України знизилася через неефективність інституцій, макроекономічну нестабільність, неефективність товарних та фінансових ринків, недостатнє забезпечення природними енергетичними, фінансовими та технологічними ресурсами [11, с. 334].

Водночас, як показує приклад розвинених країн, конкурентні переваги національної економіки, в першу чергу, досягаються завдяки ефективній організації та управлінню людським розвитком, що в межах сучасних наукових концепцій розглядається як управління людським капіталом. Поряд з відносно високим рівнем людського розвитку, проблемного характеру для вітчизняної економіки набуває неспроможність перетворити людський потенціал у ресурс конкурентного розвитку, що можливо за умов його перетворення у людський капітал [7].

На жаль, Україна значно поступається рівнем розвитку людського капіталу, що проявляється у низькій якості життя, недостатньому фінансуванні людського розвитку за рахунок усіх джерел, втраті позицій у розвитку людського потенціалу країни. Україна за індексом розвитку людського потенціалу знаходиться майже на останніх позиціях серед розвинених країн, як це видно з рисунку 1.

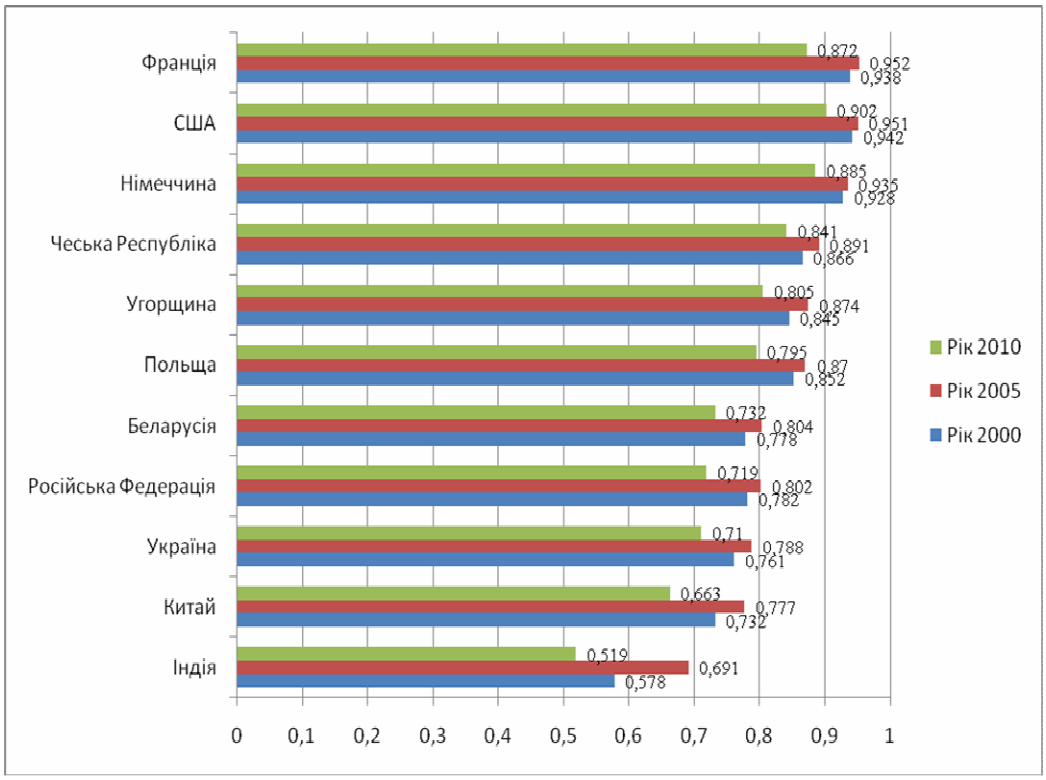


Рис. 1. Тенденції індексу розвитку людського потенціалу: міжнародні порівняння за 2000-2010 роки [1]

Існування зазначених чинників низького рівня розвитку людського потенціалу призводить до негативних соціально-економічних наслідків, серед яких слід відокремити:

— масштабну депопуляцію населення з погіршенням якісних характеристик людського капіталу;

— значні міграційні втрати населення продуктивного віку та високого професійно-кваліфікаційного рівня;

— нераціональну демографічну структуру населення;

— падіння показників шлюбності, зменшення кількості народжених;

— збільшення рівня смертності населення, високий рівень смертності чоловіків у працездатному віці, зайнятих у базових галузях промисловості;

— знецінення людського капіталу;

— низький рівень оплати праці.

Саме тому дослідження формування та ефективне використання людського капіталу України призведе до підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблеми людського капіталу на підприємстві на сучасному етапі розвитку України виявляється актуальним. Тим більше, що публікації вітчизняних і зарубіжних авторів надають теоретичні та методологічні підстави для такого дослідження. Серед українських авторів слід відзначити роботи С. Архієрєєва, Д. Богині, О. Власюка, В. Геєця, О. Гришнової, Е. Лібанової, О. Макарової, М. Долішнього, Г. Євтушенка, В. Куценка, І. Лукінова, В. Мандибури, С. Мочерного, В. Оникієнка, А. Покритана, М. Соколика, І. Сороки, Г. Тарасенко, С. Тютюнникової та інших. З російських дослідників цієї проблеми слід відзначити Л. Абалкіна, С. Дятлова, М. Критського, В. Іноземцева, В. Медведєва, Ю. Яковця.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У працях вітчизняних і зарубіжних авторів досліджено теоретичні й практичні засади управління людським капіталом, проте недостатньо вирішеним залишається питання побудови цілісної концепції його

оцінювання на рівні підприємства, що потребує розроблення теоретично обґрунтованого та практично значущого методичного забезпечення. Незавершеність наукових досліджень у цьому напрямі визначає необхідність розбудови, удосконалення цілісної системи управління людським капіталом підприємства та розроблення шляхів її подальшого розвитку.

Мета статті полягає у дослідженні формування і використання особливостей людського капіталу та його впливу на конкурентоспроможність підприємства як бізнес суб'єкта.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах господарювання соціально-економічний розвиток країни безпосередньо визначається здатністю економіки до якісних та ефективних зрушень. За будь-яких умов, при різних системах, в різні політичні та економічні епохи людські можливості були визначальними при досягненні поставлених цілей. Тобто у сучасному суспільстві людський капітал стає основою національного багатства. Саме він визначає конкурентоспроможність економічних систем, є ключовим ресурсом їх розвитку. Здатність економіки створювати і ефективно використовувати людські ресурси дедалі більшою мірою визначає економічну силу нації, її добробут. Ми погоджуємося з думкою, що людський капітал – це вартість частки запасу людського потенціалу (трудового потенціалу): здібностей, досвіду і знань, залучених у господарювання на основі відносин найму, які приносять додану вартість у формі додаткового доходу робітника та прибутку роботодавця [4].

У контексті підвищення конкурентоспроможності підприємства, людський капітал необхідно трактувати як функціональну складову інноваційного виробництва – це знання, навички та практичний досвід, спричинені інтелектуальною активністю, яка виступає формою реалізації інтелектуально-, морально- і культурно-орієнтованих здібностей людини до створення нового, раніше невідомого знання, що забезпечує отримання різного роду переваг перед конкурентами. Одночасно з цим потрібно зауважити, що людський капітал означає не лише властивий людині запас знань та виробничих навичок, а й здатність та надана йому державою або підприємством можливість безперервно вчитися і вдосконалюватися [8]. Саме тому інвестиції людський капітал являють собою важливий вид капіталовкладень і один з головних факторів зростання конкурентоспроможності підприємства.

У сучасній економіці спостерігається значне зростання загальних обсягів інвестицій у людський капітал, який охоплює собою освіту, знання, трудові навички, виробничий досвід, мотивацію до праці, що використовуються в процесі виробництва матеріальних і нематеріальних благ з метою досягнення стратегічних цілей. Інвестиції у людський капітал безпосередньо пов'язані з усіма сторонами виробництва на підприємстві: як із соціальною, так і з економічною.

З усіх видів інвестицій у людський капітал найважливішими є вкладення в здоров'я й освіту. Загальна і спеціальна освіта покращує якість, підвищує рівень і запас знань людини, тим самим збільшуючи обсяг і якість людського капіталу. Інвестиції у вищу освіту сприяють формуванню фахівців високої кваліфікації, висококваліфікована праця яких робить найбільший вплив на темпи економічного зростання.

Сьогодні одним з найважливіших компонентів вкладень у людський капітал у всіх країнах є витрати на навчання на виробництві. У будь-якому освітньому проекті до 80 % знань припадає на самостійне навчання. Особливо це стосується професій фахівців – дослідників, вчителів, лікарів, інженерів, експертів з комп'ютерів і т. д., які покликані безперервно оновлювати кваліфікацію через індивідуальне вивчення літератури, використання незалежних навчальних програм, навчання на прикладі діяльності, досвіду і оцінок (думок) інших людей [5, с. 176].

Якщо розглядати вкладання інвестицій у людський капітал з боку підприємства, то таким чином фірма забезпечує себе висококваліфікованими працівниками, що дозволяє підвищити продуктивність праці, темпи розвитку інтелектуального потенціалу працівників та його

трансформації в розробку і просування різноманітних інновацій, що дасть можливість розширювати свою присутність на ринку. Вважається, що ефективність виробництва лише на 1/3 залежить від фізичного капіталу, решта – від рівня кваліфікації робітників і фахівців [3].

Підприємства, які готові інвестувати кошти в особистий людський капітал, у навчання своїх співробітників, можуть розраховувати на те, що працівники, які підвищили рівень своєї професійної підготовки, зможуть легше та швидше вирішувати складні виробничі проблеми, адаптуватися до зовнішнього середовища. Будуть активніше брати участь у виробничому процесі підприємства та ефективніше справлятися з труднощами в ході виконання поставлених завдань, у них буде вищий рівень ініціативи, організаційної прихильності, професійної інтуїції та готовності творчо застосовувати отримані професійні знання та навички. Також інвестиції підприємства в колективний людський капітал насамперед забезпечують розвиток якісної системи соціально-трудових відносин, а самі витрати при цьому можуть бути неявними та часто незначними. Розвиток ефективної соціально-трудової взаємодії дозволяє сформувати відповідну психологічну атмосферу, яка сприяє конструктивній взаємодії співробітників та працівників робочих груп у процесі виконання своїх функцій.

На сьогодні в Україні спостерігається позитивна тенденція щодо підвищення якості робочої сили на підприємствах, в установах та організаціях. За даними Держкомстату, кількість працівників, які підвищили свою кваліфікацію в 2010 році, становила 943,9 тис. осіб, що в порівнянні з 2009 роком збільшилась майже на 53,5 тисячі. На деяких підприємствах підвищенням кваліфікації охоплена більша частина працівників [10; 6].

Отже, слід зазначити, що інвестиції в людський капітал завжди приносять своєму власнику дохід (прямий чи опосередкований), при цьому період інвестування є значно довшим, ніж за інших напрямків інвестування (наприклад, в основні засоби), проте віддача в декілька разів перевищує витрати як для підприємства, так і для власника капіталу.

У цілому варто відзначити, що інвестиції в людський капітал мають такі особливості:

- віддача від інвестицій у людський капітал безпосередньо залежить від тривалості його використання, тобто від кількості років працездатного періоду. При цьому інвестиції на ранніх етапах життя людини дають вищу віддачу у далекому майбутньому і чим вони триваліші та якісніші, тим більш значний і тривалий ефект ці інвестиції принесуть;
- інвестиції в людський капітал приносять вищу віддачу, ніж вкладення в інші види капіталу як з погляду окремої людини, так і суспільства в цілому;
- інвестиції в людський капітал мають подвійний ефект, оскільки інвестування в здобуття освіти, належне отримання медичних послуг не тільки покращують якісні характеристики певного носія людського капіталу, а й одночасно збагачують професійний досвід, підвищують майстерність тієї людини, яка ці послуги надає;
- людський капітал піддається фізичному й моральному зношенню. Фізичний знос зумовлений природним старінням людини, а моральний – застаріванням знань або зміною цінності одержаної освіти;
- людський капітал здатний нагромаджуватися та примножуватися в процесі його використання. За рахунок здійснення трудової діяльності та систематичного підвищення професійного рівня шляхом навчання і перепідготовки відбувається нагромадження людського капіталу, а використання людського капіталу є запорукою його примноження;
- структура, джерела й характер вкладень у людину зумовлені історичними, культурними, національними умовами та традиціями, а також рівнем доходів (заробітків) окремих носіїв людського капіталу [7; 8].

Таким чином, інвестування в людський капітал повинне здійснюватися на всіх зазначених рівнях, лише за умови правильного розподілу коштів за всіма напрямами та складови-

ми елементами людського капіталу досягатиметься синергетичний ефект, відбуватиметься його збалансований розвиток і запобігання втратам людського капіталу в майбутньому.

Вважаємо, що серед основних джерел інвестування людського капіталу мають бути кошти доброчинних організацій та меценатів і для цього на державному рівні слід створити відповідні умови. Вкладення коштів у людський капітал дозволить зберегти багато видів цінних ресурсів у вітчизняній економіці, а також зробити значний прорив країни за допомогою зростання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. У той час як недоінвестування вплине на зниження конкурентоспроможності товаровиробників і безпосередньо на майбутнє нашої країни.

Сьогодні в Україні процес розвитку людського капіталу та інвестицій в нього уповільнюється через ряд причин. Насамперед, це декваліфікація робочої сили, через нестачу фінансування професійного навчання найманих працівників та небажання роботодавців здійснювати відповідну діяльність.

Ще однією важливою проблемою є відсутність мотивації до формування людського капіталу на особистісному рівні. Оскільки сьогодні міжпосадовий розрив у окладах фахівця з вищою освітою та технічних робітників незначний, людина не хоче навчатися і вдосконалювати свої знання та навички.

Такий низький рівень оплати праці в нашій країні призводить до ще однієї вагомої проблеми – «відпливу умів». За різними оцінками від 5 до 10 млн українців здійснюють трудову діяльність за кордоном. І слід зауважити, що трудову міграцію здійснює як правило найбільш мобільна та кваліфікована робоча сила. Одночасно за джерелами інвестиції в людський капітал з боку держави мінімальні, в основному населення збагачує запас знань, здібностей, умінь за власні кошти.

Сьогодні за кордоном працює 6,5 млн мігрантів, що становить 14,4 %, з них 67 % становлять чоловіки і 33 % – жінки. За даними МОМ (Міжнародної організації з міграції), 54 % українських мігрантів працюють у галузі будівництва, 17 % – у сфері домашнього догляду, по 9 % у торгівлі та сільському господарстві, 6 % у промисловості, 4 % зайняті на інших видах робіт. Найбільше українців виїжджає із Закарпатської, Чернівецької областей, а найменше з Київської, Одеської, Житомирської, Кіровоградської, Полтавської та Дніпропетровської. Головним чинником, що впливає на таку структуру міграції, є диспропорційність регіонального розвитку. Так, середній дохід у Донецькій області складає 683 дол на душу населення, а в Чернівецькій 352 дол, як наслідок активізуються переміщення з західних регіонів країни. Також сприяє цьому близькість до кордону з ЄС, налагоджені міграційні та культурні зв’язки [9].

До однієї з найбільших проблем розвитку людського капіталу на сьогодні в Україні можна віднести відсутність системи впровадження інноваційних проектів на ринку. Неефективна діяльність бізнес-інкубаторів, несприятливий інвестиційний клімат, нерозвиненість небанківських фінансових інституцій – все це призводить до уповільнення інновацій. Вітчизняним суб’єктам господарювання куди вигідніше вкладати кошти у давно перевірені галузі економіки, ніж ризикувати з впровадженням інноваційних ідей. А це в свою чергу призводить знов-таки до погіршення умов розвитку людського капіталу та вкладання до нього інвестицій.

Таким чином, на нашу думку інвестування в людський капітал є надзвичайно необхідним для економічного зростання трудового потенціалу як окремого підприємства, так і держави в цілому, що призведе до зростання його конкурентоспроможності.

Майбутнє будь-якої держава, зокрема і України, нерозривно пов’язане з розвитком інтелекту нації, що є найдорощим капіталом людства. І саме досягнення найвищого показника розвитку людського капіталу є запорукою майбутнього успіху країни та покращення її становища на міжнародному рівні. Необхідними заходами для підвищення

інвестування у людський капітал в Україні є забезпечення у першочерговому порядку державного фінансування пріоритетних стратегічних напрямів людського розвитку, стимулювання суттєвого збільшення витрат підприємства і приватних підприємців у розвиток людського капіталу своїх працівників.

Висновки та пропозиції. Проведене дослідження людського капіталу як фактора й складової підприємницької діяльності підприємств, їхньої підприємницької активності дозволило дійти висновку про високу його значущість, що забезпечує стійке функціонування й розвиток суб'єктів господарювання. Слід відзначити, що людський капітал являє собою ресурс особливого роду, якості якого цілком визначають ефективність господарської діяльності, можливість створення високоякісних товарів і послуг, масштаб й темп науково-технічних і організаційних перетворень.

Забезпечення вітчизняної економіки достатньою кількістю кваліфікованих трудових ресурсів обумовлюється інвестиціями у людський капітал. Для поліпшення якості та збільшення кількості людського капіталу необхідно спрямовувати інвестиційні ресурси на перенавчання існуючого трудового потенціалу більш конкурентоспроможним професіям, перепрофілювання, підвищення кваліфікації, оскільки вкладання коштів у перепідготовку адаптованих до умов конкретного виробництва працівників забезпечить швидку віддачу. Потрібно заохочувати та підтримувати бажання персоналу здобувати вищу освіту, створювати умови для підвищення його культурного рівня, охорони здоров’я, законодавчо стимулювати вкладення благодійних коштів у розвиток людського капіталу.

Список використаних джерел

1. Геєць В. М. Наслідки демографічних викликів для економічного зростання та підвищення продуктивності праці [Електронний ресурс] / В. М. Геєць. – Режим доступу: https://docs.google.com.

2. Геєць В. М. Інноваційні перспективи України: монографія / В. М. Геєц, В. П. Семиноженко. – Х.: Константа, 2006. – 272 с.

3. Жуковський М. О. Трудові ресурси як складова конкурентоспроможності підприємства / М. О. Жуковський // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 2. – С. 54-59.

4. Іляш О. І. Формування концепції ефективного розвитку людського капіталу України [Електронний ресурс] / О. І. Іляш, К. І. Мороз. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/19_1/190_Ilasz_19_1.pdf.

5. Каз М. С. Динамика экономического знания и мотивация труда: учебное пособие / М. С. Каз. – Томск: Томский государственный университет, 2003. – 352 с.

6. Лібанова Е.М. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків (колективна науково-аналітична монографія) / за ред. Е. М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, Держкомстат України, 2010. – 496 с.

7. Людський капітал у системі формування конкурентних переваг національної економіки [Електронний ресурс] / Харківський Національний університет. – Режим доступу: http://mev-hnu.at.ua/blog/ljudskij_kapital_v_sistemi_formuvannja_konkurentnikh_perevag_nacionalnoji_ekonomiki/2011-04-26-11.

8. Малюга Л. М. Людський капітал в контексті конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / Л. М. Малюга. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2011_3/101.pdf.

9. Міграція і розвиток [Електронний ресурс] / Міжнародна організація з міграції. – Режим доступу: http://www.iom.org.ua/en/.

10. Праця України. Статистичний збірник 2010 рік [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/druk/katalog/pracia/prU_2010.zip.

11. The Global Competitiveness Report 2010- 2011. World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum. org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessRep ort_2010-11.pdf.

УДК 332.1

О.В. Мініна, канд. екон. наук, доцент
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

МЕТОДИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ РЕГІОНАЛЬНОГО ЛАНДШАФТУ ТРАНЗИТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто регіональний підхід до оцінки транзитного потенціалу України, запропоновано інтегральний індекс транзитності території, здійснено територіальну диференціацію потужності транзитного потенціалу і виділено групи регіонів за величиною та рівнем його використання.

Ключові слова: *транзитний потенціал, оцінка, методика, ландшафт, показники, величина потенціалу, рівень потенціалу, стратегія розвитку*

Постановка проблеми. Унікальність геоекономічного та геополітичного розташування України не викликає сумніву і на сьогодні вже сприймається науковим світом та державною системою управління як конкурентна перевага території й один з провідних факторів майбутнього розвитку нашої країни. У зв'язку з цим формується сукупність нових проблем і завдань, котрі підлягають вирішенню в найближчий час. Цивілізований світ, що прагне до постійного ущільнення зв'язків між країнами, ставить перед нашою державою ряд вимог, у тому числі пов'язаних з розвитком комунікацій, удосконаленням інфраструктури тощо, виконання яких дозволить більш ефективно використовувати її унікальне розташування на європейському просторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей формування і розвитку транзитного потенціалу України присвячено цілий ряд робіт таких провідних учених, як Бакаєв О.О., Блудова Т.В., Бутко М.П., Гурнак В.М., Ільчук В.П., Котлубай О.М., Кутах Ю.О., Легенький Г.М., Малярчук І.А., Новікова А.М., Пащенко Ю.Є., Пирожков С.І., Підлісний П.І., Прейгер Д.К., Ревенко В.Л., Хахлюк А.М., Цвєтов Ю.М., Чекаловець В.І., Чернюк Л.Г. та ін. Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про поглиблення досліджень, їхню деталізацію і навіть формування деяких висновків стосовно попередніх етапів розвитку, підведення підсумків і оцінку результатів реалізації ряду державних програм, зокрема Комплексної програми утвердження України як транзитної держави [2].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Слід зазначити, що незважаючи на значну кількість наукових робіт, недостатньо дослідженими залишаються питання розвитку окремих складових транзитного потенціалу в регіональному розрізі, відсутня інформація щодо транзитного ландшафту України як сукупності зразків активності, що трансформувалися в просторове розташування елементів транзитного потенціалу, зовнішні форми моделей господарської діяльності в сфері транзиту. Брак глибоких наукових досліджень з визначеної проблематики робить актуальним цей напрямок наукового пошуку.

Мета статті. Метою цієї статті є дослідження методичних особливостей оцінки регіонального ландшафту транзитного потенціалу України.

Виклад основного матеріалу. Транзитний потенціал регіону є складною динамічною системою, оцінка складу і специфіка функціонування якої потребує комплексного підходу, що базується на ряді принципів і правил. Слід зазначити, що транзитний потенціал регіону доцільно характеризувати не одним, а сукупністю показників, причому залежно від природи самого показника застосовувати вартісну оцінку або натуральну, а в деяких випадках – евристичну. При цьому показники рівня використання елементів потенціалу, по можливості, повинні дозволяти здійснити порівняльну оцінку як ефективності використання різних елементів транзитного потенціалу окремого регіону, так і транзитних можливостей різних регіонів і країн.

Всі показники оцінки можна поділити на дві групи:

– показники оцінки величини транзитного потенціалу;

– показники оцінки рівня транзитного потенціалу.

Перша група характеризує саму сутність і стан транзитного потенціалу регіону, друга – ефективність його реалізації.

Зокрема, Козенков Д.Є., котрий визначає потенціал як сукупну можливість наявних ресурсів, підкреслює необхідність оцінки не тільки обсягу тих або інших ресурсів – носіїв потенціалу, але і їх виробничої здатності, що складає головну методологічну проблему, оскільки ця здатність залежить від багатьох чинників. Крім того, дослідник підкреслює, що головним критерієм цієї здатності є забезпечення максимального обсягу виробництва послуг і досягнення максимального (можливо, оптимального) ефекту. Такий підхід обумовлений специфікою ринкової економіки, орієнтованої на споживача, на реалізацію продуктів і послуг, а не на “державну абстракцію” [3].

Що ж стосується транзитного потенціалу, Пирожков С., Прейгер Д., Малярчук І. пропонують його величину визначати сукупною пропускною здатністю транспортної системи, а також проектною потужністю електро- і трубопровідної мереж на виході за межі країни у напрямку країн споживання. Оскільки в кінцевому підсумку транзитний потенціал країни дослідники розглядають як сукупний транзитний потенціал усіх видів транспорту, то величини окремих складових наявного транзитного потенціалу вони пропонують розраховувати за прийнятими у відповідних галузях (підгалузях) показниками потужності [6]. Зокрема, максимальна пропускна спроможність залізниць за добу в межах ділянки перегону, виражена у парах поїздів, визначається сумою вантажних, пасажирських, прискорених та збірних поїздів, які знаходяться в обігу в місяць максимальних перевезень на цій ділянці [4]. Практична пропускна спроможність автомобільної дороги розраховується як максимальна кількість автомобілів, що може бути пропущена нею при фактичних режимах руху транспортних потоків у реальних дорожніх та погодних умовах. Вона залежить від співвідношення вантажних і легкових автомобілів, кваліфікації та дисципліни водіїв, елементів плану, подовжнього профілю дороги й погодних умов [1].

Порівняльна оцінка транзитного потенціалу регіону за пропускною спроможністю автомобільних доріг має базуватися на таких значеннях нормативної пропускної спроможності:

– для двосмугових доріг – 2000 авт. год в обох напрямах;

– для трьохсмугових – 4000 авт. год в обох напрямах;

– для багатосмугових – 1250 авт. год для крайньої правої полоси, 1800 авт. год для крайньої лівої полоси, 1500-1700 авт. год для середньої полоси.

Отже, *величина транзитного потенціалу регіону* являє собою кількісну оцінку його здатності до забезпечення пересування певного обсягу транзитних потоків своєю територією. В науковій літературі зустрічається підхід, у рамках якого транзитний потенціал території характеризується як транзитна ємність, вимірювана максимальним обсягом транзитних потоків, і є складовою економічного потенціалу регіону. Прихильники цього підходу вважають за необхідне позначати деяку граничну величину транзиту, яку здатна пропустити територія, що залежить від ряду об’єктивних факторів.

З огляду на це, Новікова А.М. оцінку величини транзитного потенціалу доповнює розрахунком резервів пропускної спроможності транспортної мережі, які цілком можуть бути використані для пропуску додаткових транзитних потоків [5].

На сьогодні транзитні можливості автомобільних шляхів за конкретними напрямками або в цілому по країні практично не визначаються (за винятком особливих випадків для спеціальних цілей). Тому найчастіше користуються даними про загальну довжину шляхів у динаміці та їх розподіл за прийнятими категоріями [6].

У процесі організації транзитного руху суттєву роль відіграє не лише пропускна спроможність шляхів сполучення, але й елементів транспортно-транзитної інфраструктури ($ПС_{інфр.}$), яка обслуговує транзитні перевезення, таких як розподільчі, транспортно-логістичні центри, пункти переробки, пункти перетину кордонів тощо. Величина транзитного потенціалу регіону лімітується ланкою інфраструктури, що має найнижчу потужність, інші ж матимуть резерв потужності:

$$ПС_{інфр.} = \min\{ПС_{тр}, ПС_{пер}, ПС_{корд}\}, \quad (1)$$

де $ПС_{тр}$ – спроможність транспортної інфраструктури забезпечити пересування транзитного вантажу; $ПС_{пер}$ – переробна спроможність складських, розподільчих, транспортно-логістичних центрів (вузлів) та пунктів переробки; $ПС_{корд}$ – пропускна спроможність пунктів перетину кордонів.

Транзитний потенціал визначається не тільки пропускною спроможністю транспортної мережі країни, а й низкою якісних чинників – технологічних, економічних, а також тарифною та митною політикою держави [5], що не піддаються однозначній числовій оцінці. У багатьох методиках при їх визначенні застосовуються експертні бальні оцінки вказаних факторів. Хоча вони і є суб'єктивними та зазвичай згладжують або "стискають" реальний розкид регіональних характеристик, їх використання при оцінці якісних параметрів транзитного потенціалу не уникнути. Невід'ємною частиною оцінки, зокрема, є встановлення транзитного рейтингу країни на основі таких факторів, як геоекономічне становище країни, потенційні обсяги вантажопотоків, рівень розвитку транспортної мережі. Британський інститут Рендел таким чином визначив коефіцієнт транзитності для України − 3,12, оцінюючи його найвищим серед країни Європи.

Визначення основних характеристик транзитного потенціалу регіону стає інформаційною базою для використання порівняльного підходу в розрізі переліку таких показників:

– щільність шляхів сполучення в регіоні;
– середня категоріальність шляхів сполучення на території регіону;
– пропускна спроможність шляхів;
– технічний стан шляхів;
– рівень інфраструктурного забезпечення шляхів, ступінь розвитку сервісної інфраструктури;
– пікові навантаження (проектна потужність) пунктів пропуску через кордон та митних переходів;
– тривалість та ступінь складності митних процедур;
– середньодобова швидкість пересування транспортного засобу (транзитного вантажу) територією регіону;
– нормативи навантаження на вісь автомобіля;
– вартість транспортування 1 т транзитного вантажу;
– рівень безпеки (відсоток псування чи втрати вантажу, безпека дорожнього руху, криміногенна ситуація тощо) та інші.

На основі розрахунку вказаних показників проводиться порівняльний аналіз із відповідними середньодержавними значеннями або еталонним зразком, що обирається серед групи розвинених країн чи регіонів, котрі активно обслуговують загальноконтинентальні транзитні потоки.

Рівень транзитного потенціалу визначається у процесі його використання й оцінюється з погляду його результативності, тобто обсягів транзиту, що проходять територією регіону, і ступеня задоволення (порівняно з конкурентами) потреб клієнтів, які пред'являють попит на транзитні послуги.

Методологічною основою визначення показників рівня потенціалу є співвідношення результату з масою ресурсу, використаного для його досягнення [7]. При цьому важливе

значення має те, як використовуються окремі елементи потенціалу. А це залежить від рівня взаємодії, співвідношення частин транзитного потенціалу, а також прийнятих стратегій розвитку як окремих складових системи, так і загальних стратегій регіону.

Пирожков С., Прейгер Д., Малярчук І. пропонують застосовувати поняття "рівень використання наявного транзитного потенціалу", розраховуючи його як відношення фактичних обсягів транзиту територією країни транзитних вантажів, енергоресурсів та електроенергії до величини наявного у цій країні транзитного потенціалу і вважаючи, що цей показник характеризує конкурентоспроможність транзитного потенціалу країни або його реальну затребуваність [6]. Альтернативою оцінки рівня використання транзитного потенціалу дослідники вважають обсяги надходжень до національного бюджету за надання транзитних послуг.

При визначенні рівня використання транспортної мережі регіону не слід забувати, що вона навантажена не лише обслуговуванням міжнародних і транзитних потоків, але і внутрішньорегіональних, міжрегіональних та загальнодержавних. Отже, при організації перевезень на конкретному маршруті можуть накладатися місцеві, експортно-імпортні та транзитні вантажні і пасажирські потоки [5]. Тут незайвою виявиться оцінка інтенсивності використання транспортної інфраструктури ($I_{ВТІ}$) у регіональному розрізі, яку можна здійснити на основі відповідного індексу:

$$I_{ВТІ} = \frac{ЧР_{ДШ}}{ЧР_{ВО}}, \qquad (2)$$

де $ЧР_{ДШ}$ – частка регіону в загальній довжині шляхової мережі (залізничних шляхів) країни; $ЧР_{ВО}$ – частка регіону в загальнодержавному вантажообороті відповідного виду транспорту.

Специфіка регіону, його економічного потенціалу, динамік розвитку, географічного розташування, ступеня залучення до процесів територіального поділу праці та інші фактори, що обумовлюють зростання обсягів внутрішніх перевезень, можуть зменшувати резерви для транзиту. У той же час прикордонні регіони, котрі на сьогодні мають нижчий рівень економічного розвитку і менше навантаження на транспортні мережі внаслідок своєї віддаленості від центру, володіють доволі потужним геополітичним потенціалом зростання завдяки посиленню своїх позицій у сфері транзиту.

Регіональний розріз оцінки транзитного потенціалу, що дає уяву про його величину і можливість порівняння окремих регіонів та стратегічних напрямків транзитного руху, може бути здійснений за допомогою інтегрального індексу транзитності території ($I_{ІТР}$). Він являє собою середнє геометричне значення чотирьох різноаспектних показників, котрі кількісно характеризують різні складові транзитного потенціалу території регіону:

$$I_{ІТР} = \sqrt[4]{I_{АЗЕД} \cdot I_{ЗТШ} \cdot I_{ТР} \cdot I_{КТ}}, \qquad (3)$$

де $I_{АЗЕД}$ – індекс активності зовнішньоекономічної діяльності; $I_{ЗТШ}$ – індекс забезпеченості транспортними шляхами; $I_{ТР}$ – індекс транзитних резервів; $I_{КТ}$ – індекс контактності території.

Зокрема, індекс активності зовнішньоекономічної діяльності розраховується за формулою, аналогічною (2), де співвідносяться частки регіону в зовнішньоторговому обороті країни і валового регіонального продукту у ВВП країни. Цей індекс характеризує ступінь залучення регіону до системи міжнародних економічних відносин, потенцію щодо участі в обслуговуванні транзиту як складової експортної діяльності країни.

Індекс забезпеченості транспортними шляхами дозволяє визначити рейтинг регіону за щільністю та категорійністю шляхів, а індекс транзитних резервів – інтенсивність

використання транспортної інфраструктури. Він розраховується як величина, обернена I_{BTI} (формула (2)).

Індекс контактності території демонструє наявність у межах регіону державного кордону, ступінь його облаштування і забезпечення міжнародними пунктами пропуску та розраховується як співвідношення кількості міжнародних пунктів пропуску на 1 км державного кордону в регіоні порівняно з аналогічним співвідношенням по країні.

Розрахунки за наведеними формулами показують, що основні елементи територіальної і транспортної складових транзитного потенціалу диференційовані за регіонами. Зокрема, західні області Україні внаслідок свого традиційного прикордонного положення мають усталені зв'язки із розвиненими країнами Європейського Союзу, виявляються більш активно залученими у систему міжнародних економічних відносин, внаслідок чого володіють розбудованою і більш якісною транспортною, дорожньою, прикордонною інфраструктурою. Південні регіони мають вихід до морів, потужне портове господарство, розгалужену систему міжнародних, міждержавних, міжрегіональних зв'язків і також є традиційно прикордонними. У той же час північні і східні регіони України до розпаду СРСР були внутрішніми, а тому не мають достатнього досвіду, а також відповідного рівня інфраструктури для обслуговування транзитних потоків. Крім того, східні регіони відносяться до промислових, що пояснює високі навантаження на шляхову мережу і незначну величину резервів для залучення транзитних перевезень.

Отже, можна зробити висновок щодо територіальної диференціації транзитного потенціалу України у регіональному розрізі. За інтегральним індексом транзитності території всі регіони України поділено на три групи (рис. 1).

З рисунку видно, що транзитний ландшафт України представляють регіони з високими, середніми і низькими потенційними можливостями. До першої групи відносяться Волинська, Донецька, Закарпатська, Київська, Львівська, Миколаївська та Сумська області, які характеризуються значними транзитними потужностями і володіють стратегічним потенціалом.

Другу групу представляють Автономна Республіка Крим, Вінницька, Запорізька, Житомирська, Івано-Франківська, Луганська, Одеська, Рівненська, Харківська, Чернівецька та Чернігівська області, які мають достатній транзитний потенціал, але через об'єктивні причини він використовується частково і не нарощується.

До третьої групи належать Дніпропетровська, Кіровоградська, Полтавська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька та Черкаська області, які мають низький рівень транзитного потенціалу й обмежені перспективи для його зростання.

Рівень реалізації транзитного потенціалу визначається основними стратегічними напрямками його використання в межах запропонованого групування регіонів:

– для регіонів першої групи стратегічний напрямок – якісне удосконалення використання потенціалу;

– для другої групи – активізація використання наявного потенціалу;

– для регіонів третьої групи – кількісне нарощування складових транзитного потенціалу в рамках існуючих обмежень.

Оцінка ефективності реалізації транзитного потенціалу регіону і країни в цілому здійснюється не лише на основі динаміки транзитних перевезень за період, але і їх структурного аналізу за видами транспорту, а також шляхом аналізу динаміки транзиту порівняно з динамікою експортних, імпортних і внутрішніх перевезень. Крім того, важливим аспектом є оцінка інтенсивності зростання обсягів транзитних перевезень порівняно із темпами зростання загального обсягу перевезень у регіоні, валового регіонального продукту та обсягів інвестування діяльності транспорту. Існування тісного взаємозв'язку між результатами діяльності економіки регіону, активністю інвестиційного процесу та обсягами транзиту формує об'єктивні передумови подальшого розвитку території на засадах транзитності.

Рис. 1. Територіальна диференціація потужності транзитного потенціалу регіонів Україниг

Ефективність реалізації транзитного потенціалу регіону ($Е_{РТзПР}$) оцінюється на основі класичної формули розрахунку ефективності – співвідношення доходів, одержаних від транзитну вантажів територією регіону ($Д_{Тз}$), і витрат, здійснених для забезпечення пересування транзитних потоків ($В_{Тз}$):

$$Е_{РТзПР} = \frac{Д_{Тз}}{В_{Тз}}. \quad (4)$$

Оскільки транзитний потенціал регіону є величиною, що змінюється в часі, і ці зміни обумовлені, насамперед, інтенсивністю інвестиційних процесів у цій сфері, то доцільно проводити оцінку на базі показників ефективності капітальних вкладень у будівництво нових комунікацій, інфраструктурних об'єктів, логістичних центрів, шляхів, удосконалення рухомого складу, існуючої шляхової мережі, сервісної, митної, прикордонної інфраструктури, що розраховуються як співвідношення приростів обсягів транзитних доходів та обсягів інвестування у відповідні об'єкти. Подібна деталізація оцінки ефективності реалізації транзитного потенціалу стає інформаційною базою для формування пріоритетів розвитку регіональної транспортно-транзитної інфраструктури та нарощування транзитного потенціалу території.

Ступінь залучення регіону в систему транзитного руху можна оцінити за допомогою коефіцієнта транзитної завантаженості транспортної системи ($К_{ТзЗТС}$), що являє собою співвідношення обсягу транзитних вантажів і загального обсягу вантажних перевезень у регіоні:

$$К_{ТзЗТС} = \frac{V_{ТзВ}}{V_{В}}. \quad (5)$$

Оцінка інтенсивності розвитку системи транзитних перевезень ($К_{ІР}$) здійснюється на основі співвідношення темпів зростання вказаних показників:

$$К_{ІР} = \frac{ТР_{ТзВ}}{ТР_{В}}. \quad (6)$$

Висновок. Отже, якісно проведена комплексна оцінка дозволяє визначити величину та рівень транзитного потенціалу, а також конкурентні позиції регіону на ринках транзитних послуг з огляду на одержані результати. Тут можливі декілька варіантів: регіон має незначний транзитний потенціал, який використовується неповністю, або значний, що використовується частково, або значний, що реалізується повністю і т.п. Одержаний результат визначає можливу стратегію подальшого регіонального розвитку.

Список використаних джерел

1. Васильев А. П. Эксплуатация автомобильных дорог и организация дорожного движения / А. П. Васильев, В. М. Сиденко. – М.: Транспорт, 1990. – 304 с.

2. Гурнак В. Реалізація комплексної програми утвердження України як транзитної держави / В. Гурнак, О. Ананченко, М. Гурнак // Економіка України. – 2011. – № 7. – С. 26-37.

3. Козенков Д. Є. Інноваційний розвиток та людський потенціал: оцінка та стимулювання / Д. Є. Козенков, В. Вашкелєвич, К. М. Солошенко, Е. П. Якубова. – Дніпропетровськ: Системні технології, 2004. – 157 с.

4. Кочнев Ф. П. Организация движения на железнодорожном транспорте / Ф. П. Кочнев, В. М. Акулиничев, А. М. Макарочкин. – М.: Транспорт, 1979. – 568 с.

5. Новікова А. М. Методологічні основи розвитку транзитного потенціалу України: дис. ... д-ра екон. наук: 08.07.04 / А. М. Новікова; Національний авіаційний ун-т. – К., 2004. – 499 с.

6. Пирожков С. Проблеми реалізації транзитного потенціалу України у контексті розширення ЄС і формування ЄЕП / С. Пирожков, Д. Прейгер, І. Малярчук // Економіка України. – 2005. – № 3. – С. 4-19.

7. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.

УДК 330.59:353

Т.В. Мірзодаєва, канд. екон. наук
Українсько-американський гуманітарний інститут «Вісконсінський Міжнародний Університет (США) в Україні», м. Київ, Україна

КЛАСТЕРНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ЗАСІБ РЕГІОНАЛЬНОЇ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто понятійний апарат сутності процесу соціалізації економіки, проаналізовано роль кластерних технологій, визначено шляхи реалізації кластерної політики в соціальній сфері України.

Вступ. Однією з ключових складових світової економічної трансформації є соціалізація економіки, спрямована на виявлення потенціалу людської особистості. В її основі лежить тісна інтеграція приватних і громадських інтересів, властива сучасній змішаній економіці. Соціалізація економіки проявляється в соціальній переорієнтації виробництва, гуманізації праці і життя людей, пом'якшенні соціальної диференціації і зростанні значення соціальної сфери, урівноваженні індивідуалізму з розвинутим почуттям солідарності, інших явищах і процесах. Процес соціалізації економіки країни веде до якісних зрушень у системі потреб, структурі попиту і споживання, якості життя, умовах розвитку людини.

У розвинутих країнах світу в епоху кейнсіанства вважалося, як стверджує британський дослідник-журналіст Стівен Армстронг у книзі «The Superrich Shall Interit the Earth» («Супербагаті успадкують Землю») [1], що ринковий капіталізм повинен мати не лише фінансову, а й соціальну мету. Процес соціалізації економіки значною мірою залежав від регулюючої ролі держави: зростання соціальних витрат як в абсолютному, так і у відносному вираженні. Однак з середини 1970-х років нові ідеї монетаризму обмежили вплив держави як на економічний, так і на соціальний розвиток. У країнах, що розвиваються, це призвело до формування олігархічної моделі господарювання і як наслідок монополізації економіки. Стівен Армстронг називає таку економічну систему «новим феодалізмом», в якій головне не те, що в когось є чудова ідея, винахід чи здібності, а те, чи має людина підтримку потрібних високопосадовців. Врешті знижується соціальна відповідальність бізнесу і держави перед суспільством. Перед Україною, як постсоціалістичною країною, що активно наразі капіталізується, стоїть важлива потреба пошуку альтернативних технологій вирішення проблем соціалізації економіки, які об'єктивно впливають на зміну можливостей і характеру розвитку населення. Такими, на нашу думку, можуть стати кластерні технології у виробничій діяльності. Їх значення щодо активізації взаємодії економічних і соціальних процесів означає не тільки те, що економічний розвиток забезпечуватиме зростання можливостей для задоволення соціальних потреб, а й зворотну дію соціальної складової на підтримку високої економічної активності.

Постановка проблеми. У вітчизняній науці дослідження проблем соціологізації економіки країни та її окремих територій (регіонів) і пошук ефективних технологій побудови соціально орієнтованої національної моделі є актуальними, що пояснюється неврівноваженістю між демократичними інститутами і сильною державною владою, державним, регіональним, підприємницьким регулюванням економіки і ринковим механізмом саморегулювання, приватною і державною власністю, економічною ефективністю і соціальною справедливістю. Надалі потребують досліджень наукові методи і засоби проектування і впровадження інноваційних технологій соціально-економічної діяльності суб'єктів господарювання на базі соціальної творчості людей з метою реалізації концепції соціально орієнтованого економічного розвитку територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз процесу соціалізації економіки розкривається через тенденції соціалізації умов виробництва, соціалізації праці та соціалізації результатів

виробництва в працях вітчизняних та зарубіжних учених А. Сміта, К. Маркса, М. Вебера, Т. Веблена, А. Тойнбі, П.А. Самуельсона, В.Д. Нордхауса, К.Р. Макконнелла, С.Л. Брю, С. Фішера, Т.І. Заславської, О.В. Зибарєвої, Р.В. Ривкіної, Г.Н. Соколової, В.В. Радаєва, Н.М. Римашевської, Ж.Т. Тощенко, В.Д. Попова, Н.І. Лапіна, Н.Ф. Наумова, В.І. Куценко, С.В. Мочерного, А.Е. Шастітко та багато інших. Проте недостатньо дослідженим залишається питання технологізації соціальної діяльності, оскільки головним завданням на сьогодні є поєднання виробничих і соціальних процесів.

Роль і економічну ефективність кластерних технологій досліджують вітчизняні автори С.І. Соколенко, В.І. Захарченко, М.П. Войнаренко, Т.В. Цихан, Л. Нест, П. Пател та інші. Разом з тим, соціологічні аспекти розвитку суспільства під впливом кластерних технологій є новими і маловивченими.

Мета статті. Метою статті є дослідження соціальної корисності виробничих систем на основі кластерної моделі їх розвитку та вплив кластерних технологій на рівень соціалізації економіки країни.

Виклад основного матеріалу. Економічна господарська діяльність людей, як об'єктивна складова життя суспільства, тісно пов'язана з соціальною структурою і соціальними процесами. В економічній науці розвиток економіки розглядається і вивчається як соціальний процес, викликаний активністю соціальних суб'єктів, інтересами, потребами, взаємодією соціальних спільнот. Впродовж XX ст. посилився інтерес економічної науки до взаємодії економічної та соціальної сфери, до взаємовпливу та взаємозбагачення економічних і соціальних процесів.

Зараз динамічного розвитку набуває теорія соціологізації економіки. Зазначимо, що зміст понять «економічна соціалізація» і «соціалізація економіки» різняться. Економічна соціалізація, як зазначає В. Москаленко [2], стосується тих процесів, завдяки яким люди навчаються ефективно діяти в економічній сфері суспільства, процесів формування економіко-психологічних характеристик особистості, які перетворюють її на суб'єкт економічної діяльності. Натомість «соціалізація економіки» трактується як трансформація економічної діяльності, тобто кардинальна зміна способу її здійснення, організації виробництва та виробничих відносин унаслідок зміни і розвитку як виробничої, інформаційної та знаннєвої, так і загальної культури працівників, трансформації їх ставлення до оточення загалом і середовища життєдіяльності зокрема [3].

З урахуванням сказаного, економічну соціалізацію та соціалізацію економіки доцільно співвідносити як процес та спосіб економічного розвитку особистості. Тому подальше наше дослідження присвячено теоретичному обґрунтуванню кластерної моделі побудови виробничих відносин, яка пропонує прогресивний спосіб соціалізації економіки та забезпечує ефективний процес економічного розвитку особистості.

Відомі вчені світового рівня (П. Друкер "Епоха розриву поступовості" (1969), А. Тоффлер "Шок майбутнього" (1970) та "Екосазм" (1975), Р. Тібольд та ін.), досліджуючи проблеми соціалізації економіки, акцентують увагу на тому, що в епоху глобалізації, коли відбувається зрощення держави з великими корпораціями, посилюються ознаки девіантності соціалізації економіки (масове виробництво будь-яких товарів, використання для цього автоматизації та конвеєризації, великі вкладення у техніку, ріст масового безробіття, кризи тощо).

Вважаємо, що зміна сучасного девіантного напрямку соціалізації економіки в Україні на прогресивний повинна розпочатися з розроблення теоретико-методологічного підґрунтя та з вивчення факторів активізації соціалізації економіки регіональних суспільних систем.

Теорія соціологізації економіки об'єднує дослідження шести ключових напрямків – соціалізацію продуктивних сил, соціалізацію організаційно-економічних відносин, со-

ціалізацію відносин економічної власності, соціалізацію техніко-економічних відносин, соціалізацію економічного способу виробництва, соціалізацію господарського механізму. Соціально-економічним змістом усіх цих процесів управляє закон соціалізації. Закон соціалізації — закон, який виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між досягнутим рівнем розвитку технологічного способу виробництва, зростаючим усуспільненням виробництва і праці, з одного боку, та поступовим подоланням відчуженості найманих працівників від процесу праці, економічної власності й влади на мікрорівні та певної соціалізації соціально-економічних функцій держави на макрорівні у багатьох розвинутих країнах [4].

У 50-60-х рр. XX ст. у рамках актуальних на той час економічних теорій системної трансформації капіталізму, які пов'язані з осмисленням ролі людського потенціалу як фактора зростання в умовах недосконалої конкуренції, розпочалось формування і розвиток нових теорій соціально-економічного розвитку на кластерних засадах. В їх основі лежать неокласичні теорії, теорії кумулятивного зростання й інші, які були істотно доповнені положеннями інституціональної теорії.

Основного значення та найбільшої впливовості набули теорії народного капіталізму (теорія дифузії власності, теорія управлінської революції, теорія революції доходів); колективного капіталізму (А. Берлі, Г. Мінз); змішаної економіки (Е. Хансен, Дж. М. Кларк); суспільства добробуту (Дж. К. Ґелбрейт, Дж. М. Кларк); соціального партнерства (Р. Арон, Дж. Ґелбрейт) та ін. Провідна ідея цих теорій – соціалізація економіки шляхом перерозподілу прав власності через розвиток акціонерної власності, розвиток асоційованих форм приватної власності, її деперсоніфікація в результаті збільшення частки інституційних інвесторів у загальній масі акціонерного капіталу. Центральними теоріями інституціоналізму є: теорії індустріального та нового індустріального суспільств; теорія постіндустріального суспільства; теорія суспільства "третьої хвилі"; теорія інноваційно-підприємницької економіки; теорія суспільства знання; теорія інформаційного суспільства; теорія постекономічного суспільства та інші. Теоретики інституціоналізму критикували вади традиційної економічної школи за відрив від соціальних проблем, виступали за соціологізацію економічної науки. Так, згідно з теорією індустріального суспільства в такому суспільстві жорсткі станові межі зникають також і завдяки зростанню соціальної мобільності, на основі широкого доступу до освіти починає переважати рівність можливостей.

У 80-х рр. XX ст. на цих засадах починають з'являтися нові та вдосконалюватися вже існуючі теорії територіального розвитку, які потім трансформуються в так звані теорії кластерного розвитку. Серед дослідників у формалізації теорії кластерів слід виділити Дж. Бакаттіні, Дж. Харріса, А. Преда, П. Кругмана, М. Потера, М. Енрайта, Р. Коуза.

Економічною парадигмою трактування кластеру є визначення М. Портера: «Кластер, або промислова група, – це група географічно сусідніх взаємопов'язаних комплексів і зв'язаних з ними організацій, які діють у певній сфері і характеризуються спільністю діяльності і взаємодоповнюють один одного» [5]. Натомість, соціогуманітарною парадигмою цього поняття є твердження, що кластер – це соціальний інститут, який ґрунтується на узгодженні інтересів і співробітництва різних структур, а не тільки на їх конкуренції, злитті і поглинанні, і здатен компенсувати зростаючий в умовах глобалізації рівень невизначеності соціальних процесів, створює специфічний інформаційний простір, який інформує економічних суб'єктів з новими мотиваціями, розвиває багатомірність економічного простору [6].

Слід відзначити, що поняття «кластерні технології» набагато ширше, ніж «кластери». Кластерна технологія являє собою комплекс послідовних процедур, направлених на формування і розвиток кластерів, які включають проектування їх структури, налагодження

комунікації, співробітництва, укріплення взаємозв'язків і кооперації між потенційними учасниками кластерів, стимулювання конкурентних відносин, гнучке управління ресурсами в рамках спільних проектів. Таким чином, якщо класичним визначенням поняття "соціалізація" є передача індивідам встановлених у суспільстві зразків поведінки і способів діяльності, то кластерні технології є ефективним інструментом цього процесу.

З поміж всіх визнаних переваг кластерних технологій соціалізація є опосередкованою вигодою, оскільки являє собою нематеріальні активи, які не переносяться прямо в баланс, але потенційно мають навіть більший вплив, ніж прямі вигоди.

Переваги цих активів обумовлені наступними чинниками. В основі кластерних технологій – прагнення до реалізації ***інтересів і потреб*** (особистих, групових, корпоративних, колективних, суспільних) шляхом розробки ефективних способів, прийомів впливу на соціальні об'єкти, процеси. Під «групою інтересів» Алмонд і Пауел розуміють групу людей, об'єднаних особливими зв'язками взаємної зацікавленості чи вигоди, котрі до певної міри усвідомлюють це [7]. Кластер – це реальна соціальна спільність, що об'єднана на основі неформальних зв'язків, тобто учасники кластера не мають юридично фіксованого статусу, і поєднуються вони на основі спільних інтересів і прагматичної користі. Важливим у застосуванні кластерних технологій у виробничій діяльності є рівень ***потенційних можливостей*** особистості (освіта, професійні знання, психологічні дані, моральні якості та ін.).

Успішне застосуваня кластерних технологій в економіці України пов'язане з розвитком ***соціального самовизначення*** (усвідомлення людиною, групою людей, працівниками тощо своєї соціальної сутності, свого місця в суспільстві).

Ще одним соціальним фактором кластеризації суспільних відносин є психологія вітчизняних підприємців, їх ***віра*** у можливість чесного, відкритого і взаємовигідного співробітництва всіх учасників кластерного об'єднання заради спільної економічної вигоди. Наприклад, кластери Північної Італії традиційно створювались на основі особистих відносин та довгострокових комерційних відносин, які створювали "соціальний капітал" у формі довіри між гравцями. Зауважимо, що для утвердження такої віри необхідна чітка і структурована державна політика.

Стійка віра у результативність кластерних технологій спонукає до ***ініціативності*** підприємців, управлінців, діячів громадських організацій, навчальних закладів, які здатні своїм авторитетом, розумом, організаторськими здібностями і знаннями згуртувати, зацікавити і довести корисність кластерів як для їх членів, так і для територій. Зарубіжні спеціалісти виявили 25 цілей підтримки розвитку кластерів, які згруповані в шість сегментів: регіональна політика; комерційна кооперація; освіта і тренінг; інновації і технології; розвиток кластерів; дослідження і розвиток мереж. При цьому відзначається, що в кожній кластерній ініціативі ставиться задача покращити показники 4-5 сегментів.

Означені соціальні фактори кластерного розвитку економіки формують низку переваг як для виробничих систем, так і для місцевого соціуму. Головними соціальними перевагами будемо вважати наступні.

1. Підвищення конкурентоздатності людини (внутрікластерну конкуренцію можна розглядати як фактор самоіндифікації, соціалізації та самореалізації індивідів).

2. Збереження робочих місць. Як свідчить європейський досвід, ефект полягає не в збереженні податкової бази, а у відсутності необхідності платити допомогу по безробіттю і збільшувати витрати на утримання правоохоронних органів (так як зростання безробіття завжди супроводжується зростанням злочинності).

3. Забезпечення соціальної стабільності. Кластерні технології сприяють процесам змін психологічних орієнтирів населення відносно ринкових і демократичних відносин, корінному поліпшенню соціального клімату й розвитку громадської згоди в регіонах.

4. Зростання якості життя. Результатом впровадження кластерних технологій є підвищення конкурентоспроможності регіону, яка повинна бачитись як підвищення рівня життя/доходів населення.

5. Кластеризація економіки стає джерелом інноваційного розвитку економіки, який забезпечує зростання конкурентоздатності підприємства, регіону, країни в цілому. В той же час це сприяє збільшенню інвестицій не тільки у виробництво, а і в людський капітал. Такий взаємозв'язок підкреслює необхідність використання кластерних технологій для вирішення соціальних задач.

6. Можливість реалізації трудового потенціалу через мережу малих і середніх підприємств. Створення сприятливого ділового середовища.

7. Покращення інфраструктури регіону. Доступ до публічної інформації.

8. Можливість місцевим громадам більш оперативно й ефективно вирішувати соціальні проблеми на локальному рівні. Кластерні технології розглядають як найбільш оптимальну форму соціального діалогу, що забезпечує активізацію участі громадян у процесах, що відбуваються в суспільстві.

9. Підвищення якості освітніх програм.

10. Збереження традиційної культури і промислів.

11. Формування соціальних мотивацій для творчої праці вчених, конструкторів, інженерів, робітників. Кластер – це генератор нових навичок і компетенцій, особистісних установок, які можуть привести до появи нових неочікуваних ідей, креативного дизайну, продуктів, послуг або бізнес-концепцій [8]. Дуже важливо, що в рамках цього напрямку представники міської науки можуть на практиці випробувати свої теоретичні розробки [9].

12. Соціальна корпоративна відповідальність, що виявляється, в першу чергу, в забезпеченні соціальних гарантій працівникам підприємств, що входять до кластеру. Навіть у разі тимчасових фінансових труднощів свого підприємства працівники отримують гарантовану соціальну підтримку від інших підприємств і організацій кластеру.

Важливою проблемою оцінки вказаних переваг кластерних технологій у соціально-економічному розвитку територіальних систем є розробка і застосування результативних показників. Найбільш вживаними на сьогодні є показники якості життя (рис.1), SWOT-аналіз розвитку кластера, рівень соціально-економічного розвитку регіону, рівень ефективності використання соціально-економічного потенціалу регіону тощо.

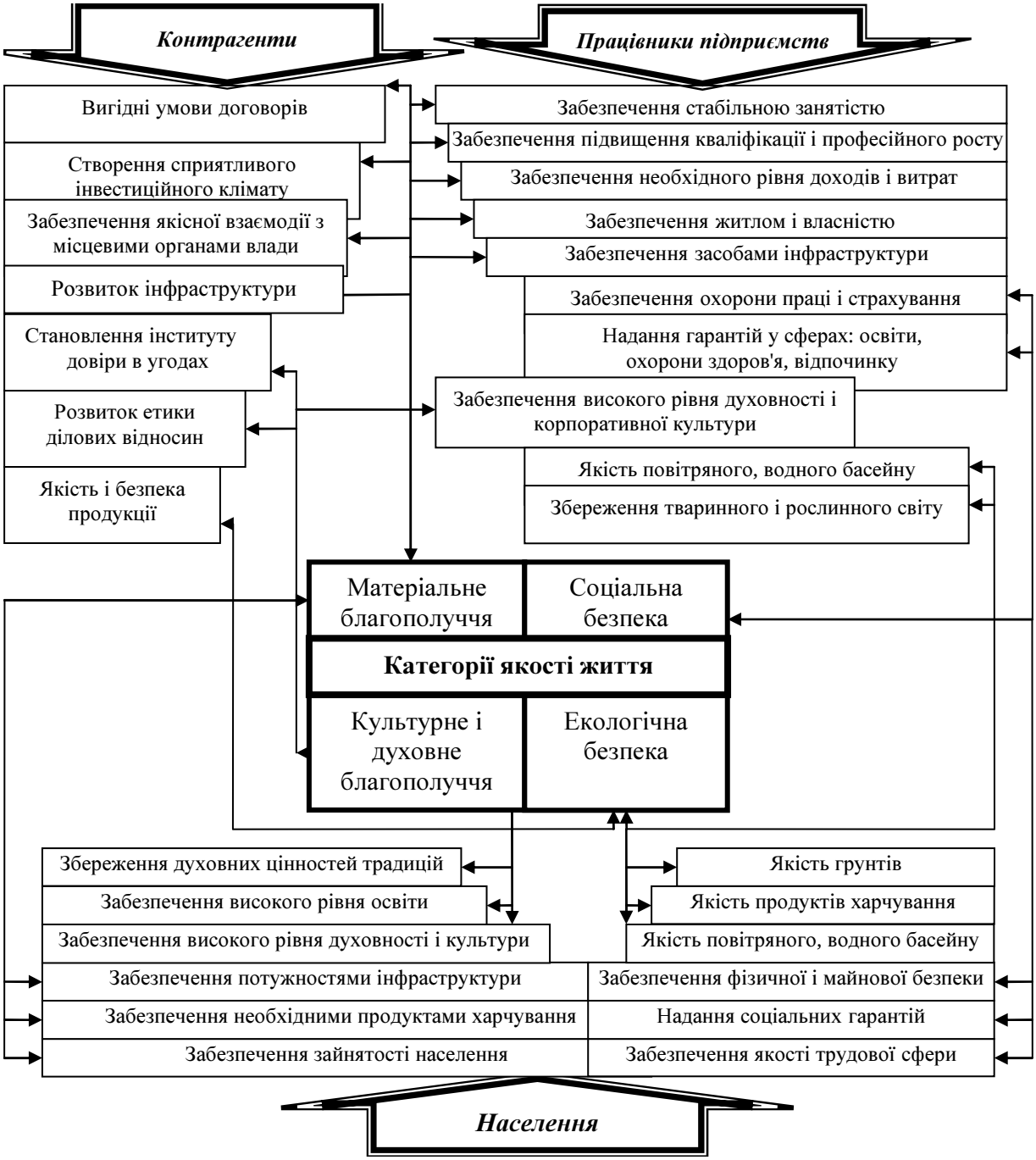


Рис. 1. Критерії оцінки якості життя для споживачів соціального ефекту

Спираючись на вітчизняний і зарубіжний досвід, визначимо методику поетапного застосування результуючих показників у процесі реалізації кластерної технології в регіоні (рис. 2).

Враховуючи, що джерелом високих прибутків у сучасних реаліях є не тільки можливість отримання ренти від використання природних ресурсів і високої світової кон’юнктури, а й виробництво соціальних інновацій, особливої уваги заслуговує застосування кластерних технологій до удосконалення процесів життєзабезпечення та формування соціальних кластерів.

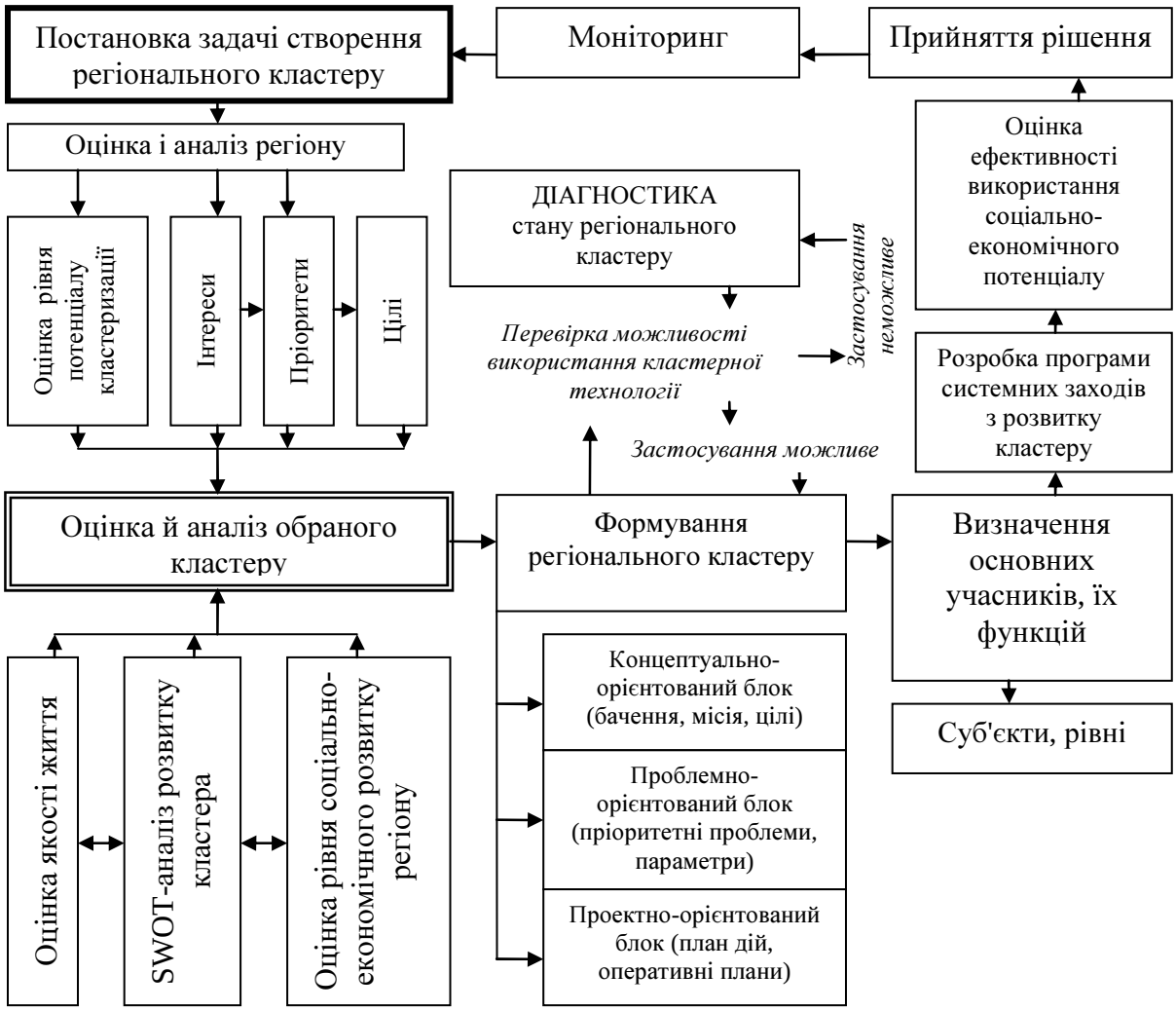


Рис. 2. Методика застосування результуючих показників у процесі реалізації кластерної технології в регіоні

Соціальний кластер являє собою інтеграцію закладів і організацій соціальної сфери незалежно від організаційно-правових форм і форм власності на основі єдиних нормативів і стандартів застосування інноваційних інформаційно-комунікаційних технологій. Це складна багаторівнева, внутрішньо диференційована відкрита система, за допомогою якої формується сприятливе соціокультурне середовище і надаються соціальні послуги населенню [10]. Основними завданнями при цьому є: нарощування вартості нематеріальних активів, інтелектуальної власності в структурі активів підприємств і ВРП, розвиток інноваційної інфраструктури (лабораторно-дослідницької, впроваджувальної, фінансової, соціальної), формування системи кадрового забезпечення інноваційного процесу.

Соціальний кластер може стати центральним ланцюгом локалізованої мережі соціальних організацій, чия діяльність тісно пов’язана через обмін знаннями, досвідом і послугами. Напрямки діяльності організацій, що становлять соціальний кластер, різноманітні. Це: розвиток бізнес-інкубатора; розробка й впровадження нової технології підготовки кадрів для підприємств малого й середнього бізнесу; правова підтримка малого й середнього бізнесу; активізація громадян за допомогою створення центрів місцевого співтовариства; розширення й спрощення доступу малих підприємств до фінансових ресурсів; правовий захист прав журналістів і редакцій ЗМІ; арбітражне вирішення спорів з фіскальними й іншими наглядовими структурами із захисту інтересів суб’єктів малого й середнього бізнесу тощо.

Прикладом такого кластеру в Україні став Центрально-український кластер проектів "Інтеграція місцевих спільнот", започаткований та фінансований Київським відділенням Фонду Євразія. Кластер об'єднав 43 організації Дніпропетровської, Кіровоградської та Миколаївської областей, яких поєднує загальна мета – активізувати громадян місцевої громади у вирішенні соціальних проблем шляхом підтримки розвитку суспільного сектору й створення сприятливих умов для реалізації суспільних ініціатив. Ця мета досягається за допомогою: створення й впровадження ефективних технологій вирішення соціальних проблем; розвитку системи ресурсного забезпечення соціальних ініціатив громадськості з місцевих джерел; розвитку інформаційно-методичної мережі для регіональних НДО на базі місцевих установ культури [11].

Інструментами впливу на соціальне середовище суб'єктами кластеру було вибрано видавництво інформаційного бюлетеня "НДО-Інформ", створення незалежного інформаційного обміну між ЗМІ й НДО – веб-сайт "Третій сектор плюс четверта влада", консультування й інформування активістів місцевих громад з питань розвитку місцевих співтовариств, інтерактивне навчання активістів місцевих громад у формі тренінгу, проведення Міжнародної конференції й ін.

Висновки і пропозиції. Проведені дослідження доводять актуальність і можливість формування в Україні соціально орієнтованих технологій розвитку економіки на основі кластерного підходу. Подальшого дослідження потребують уточнення наукових основ функціонування соціальних кластерів, осмислення принципів і суперечностей їх еволюції, алгоритмів їх конструювання і механізмів впровадження кластерів у регіональний економічний простір.

Список використаних джерел

1. Stephen Armstrong. The Superrich Shall Interit the Earth. – Constable and robinson, 2010. - 256 p.
2. Москаленко В. Економічна соціалізація особистості: концептуальна модель / В. Москаленко // Соціальна психологія. – 2006. – № 3 (17). – С. 3-16.
3. Зубарєва О. В. Суть девіантної соціалізації економіки регіональних суспільних систем та підходи до її вивчення / О. В. Зубарєва // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. − Вип. 21.6. – С. 192-197.
4. Мочерний С. В. Економічна теорія: підручник / С. В. Мочерний, М. В. Довженко. – К.: Академія, 2004. – 856 с.
5. Портер М. Конкуренция: [пер. з англ.] / М. Портер. – М., 2005. – 608 с.
6. Соколенко С. И. Экономическая безопасность и развитие экономики на кластерной основе [Електронний ресурс] / С. И. Соколенко. – Режим доступу: http://ucluster.org.
7. Almond G. and Powell G. Comparative Politics. – Boston, 1966. – P. 58-59.
8. Florida R. L. The rise of the creative class: and how it's transforming work, leisure, community and everyday life. – New York: Basic Books, 2002.
9. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економ ічного розвитку: монографія / за ред. З. С. Варналія. – К.: Знання України, 2005. – 498 с.
10. Департамент экономического развития Белгородской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.komfed.ru.
11. Азарова Т. В. Соціальні технології / Т. В. Азарова, Л. К. Абрамов. – Кіровоград: ІСКМ., 2005. – 108 с.

УДК 330.59:330.35

Н.А. Шпак, аспірант
А.А. Дудла, канд. екон. наук, доцент
І.А. Дудла, д-р техн. наук, професор
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

Я. В. Романов, магістр
Національний університет «Юридична академія імені Ярослава Мудрого», м. Харків, Україна

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ПОЛТАВЩИНИ

Проаналізовано показники економічного та соціального розвитку Полтавського регіону. Розглянуто механізм впливу соціального розвитку на економічне зростання. З урахуванням досвіду розвинутих країн світу сформульовано пропозиції щодо удосконалення державної соціальної політики для забезпечення економічного зростання.

Ключові слова: *Економічне зростання, соціальна політика, добробут*

Постановка проблеми. Економічне зростання є однією з найбільш важливих економічних проблем, на яку постійно звертають увагу економісти і політики. Саме темпи економічного зростання, його чинники та характер визначають динаміку економічного розвитку країни, її місце на світовій арені. Стабілізація економічного розвитку неможлива без формування соціально благополучного суспільства. Поєднання проблем розвитку ринкових відносин з посиленням уваги до соціальних питань створює необхідні передумови для економічного оздоровлення, стабільного становища людини впродовж усієї трудової діяльності й після її завершення. Зрештою економічне зростання і підвищення народного добробуту – взаємопов’язані процеси.

Соціальні і економічні аспекти поєднані як причина і наслідок, що безперервно міняються місцями у процесі народногосподарського розвитку. В економіці цей зв'язок інтерпретується у категоріях попиту і пропонування. З історії відомо, що вихід із кризи можливий за рахунок сукупного попиту, в тому числі споживчого, який стає каталізатором економічного зростання.

Для відновлення і нарощування потенціалу держави економічне зростання має бути довгостроковим та ґрунтуватися на системних чинниках. Тому важливим завданням теоретичних досліджень є визначення та аналіз факторів, які забезпечують економічне зростання у довгостроковому періоді.

Аналіз досліджень і публікацій. Відомі економісти завжди виявляли глибокий інтерес до джерел економічного зростання в практичній економічній політиці. Висвітлення цього питання є в працях зарубіжних науковців: Пола А. Самюельсона, Вільяма Д. Норгауза, Р. Дорнбуша, Стенлі Фішера, Мілтона Фрідмана, Франко Модільяні й Роберта Солоу, Джеймса Тобіна, А. Пігу, Артура Лафера. Відомі українські економісти (М. Бутко, В. Геєць, Н. Гриценко, Б. Данилишин, С. Дзюбик, В. Запорожець, І. Лукінов, В. Новицький, А. Сірко, О. Мних, К. Мамонов) аналізували питання виявлення можливостей стимулювання економічного зростання в умовах української економіки

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак поза увагою дослідників наразі залишаються питання визначення головних чинників впливу соціального розвитку на економічне зростання регіону.

Мета статті. Основною метою ціє статті є аналіз стану економічного та соціального розвитку Полтавського регіону і розробка пропозицій щодо вдосконалення соціальної політики.

Виклад основного матеріалу. В Основних напрямах соціальної політики України визначено курс соціального розвитку держави. В його основі – органічне поєднання політики економічного зростання з активною соціальною політикою.

Для зменшення впливу кризи на соціальний сектор, уряд запроваджує реформи, виробляє державну стратегію, яка створює нові робочі місця, захищає домогосподарства

від бідності й готує їх до життя у посткризовий період. Місцеві органи виконавчої влади впроваджують державні реформи відповідно до цільових орієнтирів соціально-економічного розвитку регіону шляхом усунення регіональних диспропорцій і забезпечення динамічного, збалансованого соціального-економічного розвитку територій.

На прикладі Полтавської області спробуємо проаналізувати ситуацію щодо соціально-економічного розвитку цього регіону.

Полтавська область має визначену питому вагу в економіці України. Це наочно підтверджують дані, наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Питома вага Полтавської області в економіці України по роках

Показники, %	**Роки**					
	2000	**2002**	**2004**	**2006**	**2008**	**2010**
Обсяг реалізованої промислової продукції	3,4	4,1	5,5	5,5	4,6	4,9
Продукція сільського господарства	4,2	4,8	5,0	5,2	5,5	5,6
Інвестиції в основний капітал	6,1	4,9	3,8	3,8	3,8	5,1
Обсяг будівельних робіт	5,7	4,8	3,8	3,4	3,3	4,5
Роздрібний товарообіг	3,7	3,4	2,8	2,7	2,7	2,6
Обсяг реалізованих послуг	3,3	1,6	1,4	1,5	1,3	1,3
Експорт	3,2	4,0	3,7	4,1	3,3	2,6
Імпорт	1,5	1,1	1,7	1,5	1,6	1,4

Обсяг реалізованої промислової продукції у 2000 році склав 3,4 % в економіці України, а у 2010 – 4,9 %. Найбільша питома вага обсягу реалізованої промислової продукції склала 5,5 % у 2004-2006 роках.

Обсяг продукції сільського господарства Полтавського регіону склав от 4,2 % в 2000 році до 5,2 % в 2006 і до 5,6 % у 2010 році в загальному обсязі продукції сільського господарства України. Обсяг виконаних будівельних робіт у 2000 році склав 5,7 % в економіці країни, а в 2010 – 4,5 %. Обсяг реалізованих послуг у 2000 році склав 3,3 %, у 2006 – 1,5 %, у 2010 – 1,3 % в загальному обсязі реалізованих послуг України.

Питома вага роздрібного товарообороту Полтавської області в роздрібному товарообороті України поступово зменшується з 3,7 % у 2000 році до 3,3 % – у 2002, до 2,8 % – у 2004, до 2,7 % – у 2008, до 2,6 % – у 2010 році. Тобто, необхідно розвивати таку важливу галузь народного господарства, як торгівля.

Питома вага Полтавської області в експорті товарів і послуг з 2000 до 2006 років збільшувалася з 3,2 % до 4,1 %, а у 2008 році зменшилася до 3,3 %, у 2010 – до 2,6 %. В той же час імпорт товарів і послуг протягом останніх 10 років залишився без змін і складає 1,4-1,5 % в загальному обсязі імпорту товарів і послуг України, що є позитивним моментом (табл. 1).

Тобто, Полтавська область здійснює вагомий внесок у розвиток промислової, сільськогосподарської продукції, будівельних робіт і значно менший – у реалізовані послуги. Тому Полтавському регіону потрібно розвивати послуги населенню, а особливо туристичні послуги, які є високорентабельною галуззю економіки та важливим засобом культурного і духовного розвитку громадян.

Розвиток туризму в області істотно вплине на такі сектори економіки, як будівництво, сільське господарство, виробництво товарів широкого вжитку і надасть можливість залучення додаткових коштів у регіон, що в кінцевому результаті сприятиме покращенню його інфраструктури, створенню нових робочих місць, підвищенню рівня життя населення.

Основні соціально-економічні показники розвитку Полтавського регіону наведені у таблиці 2. Валовий регіональний продукт Полтавської області поступово зростає. Так, якщо у 2000 р. він складав 5712 млн. грн, у 2004 р. – 13983 млн. грн, у 2008 р. – 34118

млн. грн, у 2010 р. – 35650 млн. грн. Тобто, за 4 роки з 2006 по 2010 рік валовий регіональний продукт зріс в 1,6 рази, а у порівнянні з 2000 роком – у 6,2 рази.

Таблиця 2

Основні соціально-економічні показники по роках

Показники	**Роки**					
	2000	**2002**	**2004**	**2006**	**2008**	**2010**
Валовий регіональний продукт (у факт. цінах), млн. грн: - у розрахунку на одну особу, грн	5712 3423	7811 4825	13983 8841	22179 14330	34118 22476	35650 23123
Основні засоби (на кінець року), млн. грн	30823,6	36462,2	52492,5	68582,7	1220986,1	144432,4
Доходи населення, млн. грн	4576	6279	9260	15573	27024	28239
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування (сальдо), млн. грн	951,4	476,1	1878,4	1401,7	1192,8	1105,6
Обсяг реалізованої промислової продукції, млн. грн	6179,0	9441,7	22063,4	30597,5	42070,6	39109,8
Продукція сільського господарства (у порівнянних цінах 2005 року), млн. грн	3265,3	4135,4	4582,2	4964,4	5729,8	5700,2
Інвестиції в основний капітал (у фактичних цінах), млн. грн	1438,1	1831,4	2886,9	4759,8	8839,8	7691,2

У розрахунку на 1 особу валовий регіональний продукт також істотно збільшився з 3423 грн у 2000 році до 8841 грн – у 2004, 14330 грн – у 2006, 23123 грн – у 2010 році. Тобто, у розрахунку на 1 особу за 4 роки з 2006 по 2010 рік валовий регіональний продукт Полтавської області збільшився в 1,6 рази, а у порівнянні з 2000 роком – у 6,8 разів.

При цьому доходи населення також суттєво збільшилися з 4576 млн. грн у 2000 р. до 9260 млн. грн – у 2004, до 15573 млн. грн – у 2006, до 28239 млн. грн – у 2010 році. Тобто, доходи населення зростали більш високими темпами, ніж валовий регіональний продукт Полтавської області. Так, з 2006 по 2010 рік доходи населення зросли в 1,8 рази, а у порівнянні з 2004 роком – у 3 рази, у порівнянні з 2000 р. – у 6,2 рази. Це підтверджує гіпотезу про те, що покращення соціального добробуту приводить до економічного зростання регіону і країни у цілому.

Обсяг реалізованої промислової продукції зріс з 6179 млн. грн у 2000 році, до22063,4 млн. грн у 2004, до 30597,5 млн. грн – у 2006, до 39109,8 млн. грн – у 2010 році. Тобто, обсяг реалізованої промислової продукції у 2010 році у порівнянні з 2006 роком збільшився в 1,3, з 2004 – в 1,8, з 2000 – в 6,3 рази.

Інвестиції в основний капітал Полтавської області зросли з 1438,1 млн. грн у 2000 році до 2886,9 млн. грн – у 2004, до 4759,8 млн. грн – у 2006, до 7691,2 млн. грн – у 2010 році. Тобто, порівняно з 2000 роком інвестиції в основний капітал зросли в 2004 році в 2,0, в 2006 – у 3,3, в 2010 – у 5,3 рази.

Основні засоби (у фактичних цінах) зросли з 30823,6 млн. грн у 2000 році, до 52492, 5 млн. грн – у 2004, до 68582,7 млн. грн – у 2006, до 144432,4 млн. грн – у 2010 році. Тобто у 2004 році порівняно з 2000 роком основні засоби збільшились у 1,7, у 2006 – в 2,2, у 2010 – в 4,7 рази. За 4 роки з 2006 по 2010 основні засоби збільшилися в 2,1 рази (табл. 2).

Індекси основних соціально-економічних показників Полтавської області наведені у таблиці 3.

За 10 останніх років відбувалися зміни валового регіонального продукту. До 2004 року індекси валового регіонального продукту збільшувались з 93,3 % у 2000 до 116,7 % у 2004 році. Темпи збільшення валового регіонального продукту дещо сповільнилися у 2006 і склали 108,2 %. У 2008 році індекс валового регіонального продукту зменшився до 94,9 %.

Таблиця 3

Індекси основних соціально-економічних показників, у % до попереднього року

Показники	Роки					
	2000	2002	2004	2006	2008	2010
Валовий регіональний продукт у порівняльних цінах: - у розрахунку на одну особу	93,3 94,2	117,1 118,8	116,7 118,1	108,2 109,3	94,9 95,8	96,8 97,2
Доходи населення	114,6	118,0	126,3	121,4	133,2	104,5
Продукція сільського господарства	104,6	105,8	130,2	103,6	113,0	99,5
Інвестиції в основний капітал	104,6	123,7	116,2	113,2	105,6	77,6
Перевезення вантажів наземним транспортом	101,4	101,5	111,5	106,9	103,3	105,8
Експорт	115,2	120,8	136,3	98,7	120,4	83,2
Імпорт	89,8	122,7	155,9	149,6	47,6	49,2

Індекс продукції сільського господарства зростав із 104,6 % у 2000 році до 105,8 % у 2002 і до 130,2 % у 2004. Темпи росту індексів продукції сільського господарства в 2008році зменшилися до 113 %, а у 2010 – до 99,5 % (табл. 3).

Перевезення вантажів наземним транспортом збільшувалися кожного року. Індекс перевезення вантажів наземним транспортом у 2000 році склав 101,4%, у 2002 – 101,5%, у 2006 – 106,9%. Хоча темпи зростання перевезень вантажів наземним транспортом у 2008 році дещо сповільнилися, але індекс склав 103,3 %, а у 2010 – 105,8 % .

Доходи населення Полтавського регіону до 2008 року поступово зростали. У 2000 році доходи населення зросли на 14,6 %, у 2002 – на 18 %, у 2006 – на 21,4 %, у 2008 – на 33,2 %. У 2010 році хоча індекс доходів населення до попереднього року склав 104,5 %, але порівняно з 2008 роком темп росту доходів населення зменшився із 32,3 % до 4,5 % (табл. 3). Це також підтверджує висловлену нами гіпотезу про те, що зростання доходів населення є передумовою економічного зростання регіону та країни в цілому.

У 2010 році індекс валового регіонального продукту, хоч і збільшився порівняно з 2008 роком до 96,8 %, але темпи його зростання не досягли рівня 2004-2006 років (табл. 3).

Індекси фізичного обсягу валового регіонального продукту дещо відстають від показників по Україні, але знаходяться на достатньо високому рівні. Це наочно демонструє рисунок 1.

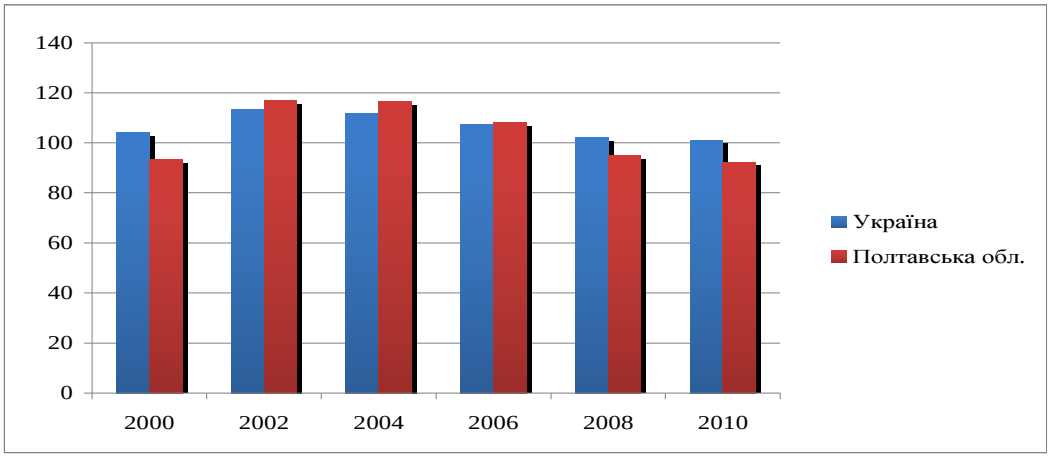


Рис. 1. Індекси фізичного обсягу валового регіонального продукту

У 2002-2006 роках індекси фізичного обсягу регіонального продукту Полтавського регіону у розрахунку на одну особу дещо перевищували аналогічні показники по Україні. Але в 2008-2010 роках індекс фізичного обсягу регіонального продукту Полтавського регіону у розрахунку на одну особу менший ніж в цілому по країні і склав 97,2 % у 2010 році, що продемонстровано на рисунку 2.

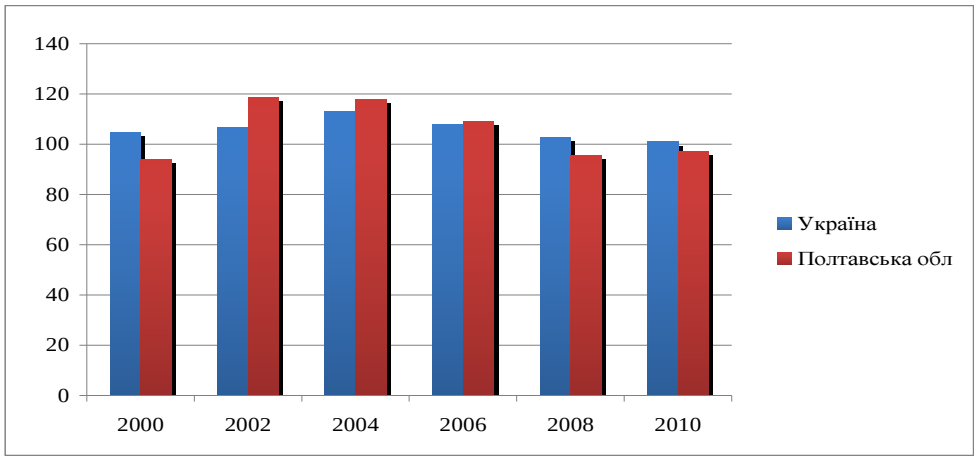


Рис. 2. Індекси фізичного обсягу регіонального продукту в розрахунку на одну особу

Валова додана вартість Полтавської області зросла із 6638 млн. грн у 2000 році до 32345 млн. грн у 2010 році. В тому числі:

– сільське і лісове господарство з 1362 до 4231 млн. грн;

– добувна промисловість з 854 до 5567 млн. грн;

– будівництво з 347 до 781 млн. грн;

– торгівля, ремонт авто з 493 до 2783 млн. грн.

Найбільш швидкими темпами розвивалася переробна промисловість, валова додана вартість якої зросла з 1709 у 2000 році до 3574 у 2004 році та до 7430 млн. грн у 2010 році.

Валова додана вартість області в 2004 році зросла на 75,3 %, в 2006 – на 179,7 %, в 2008 – на 335 %, в 2010 – на 387 %, або в 4,87 рази.

Розглянемо, як впливають соціально-економічні передумови на економічний стан регіону. Проаналізуємо вплив охорони здоров'я та надання соціальної допомоги на економічне зростання. Валова додана вартість з охорони здоров'я та надання соціальної допомоги в 2000 році складала 175, в 2004 – 299, в 2006 – 506, в 2008 – 823, в 2010 – 937 млн. грн. Тобто, в 2004 році валова додана вартість зросла порівняно з 2000 роком в 1,7, в 2006 – в 2,9, в 2008 – в 4,7, в 2010 – в 5,3 рази. Таким чином, між збільшенням капіталовкладень в охорону здоров'я та надання соціальної допомоги існує прямий зв'язок.

Валова додана вартість у галузі освіти Полтавської області у 2000 році склала 275, у 2004 – 485, у 2006 – 748, у 2008 – 1230, у 2010 – 1440 млн. грн. Тобто, якщо взяти валову додану вартість по освіті за 2000 рік за 100 %, то в 2004 році вона зросла на 76,4 %, в 2006 – на 172 %, в 2008 – на 347 %, в 2010 – на 423 %, або в 5,2 рази.

Таким чином, існує прямий зв'язок між зростанням інвестицій в освіту і поліпшенням економічного стану області.

Підвищенню якості освіти сприяють заходи, спрямовані на підвищення рівня охоплення освітою населення України, дозволять загалом в 2015 р. досягнути рівня освіти в Україні, відповідного рівня країн Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР).

Висновки. Ринкова трансформація економіки України неможлива без створення надійної соціальної бази її здійснення.

Полтавська область має визначену питому вагу в економіці України. Обсяг реалізованої промислової продукції у 2000 році склав 3,4 % в економіці України, а у 2010 – 4,9 %.

Обсяг продукції сільського господарства Полтавського регіону склав з 4,2 % в 2000 році до 5,2 % в 2006 і до 5,6 % у 2010 році в загальному обсязі продукції сільського господарства України.

Валовий регіональний продукт Полтавської області поступово зростає. За 4 роки з 2006 по 2010 рік валовий регіональний продукт зріс у 1,6 рази, а у порівнянні з 2000 роком – у 6,2 рази.

У розрахунку на 1 особу валовий регіональний продукт також істотно збільшився. У розрахунку на 1 особу за 4 роки з 2006 по 2010 рік валовий регіональний продукт Полтавської області збільшився в 1,6 рази, а у порівнянні з 2000 роком – у 6,8 разів.

Доходи населення також зростали високими темпами. Так, з 2006 по 2010 рік доходи населення зросли в 1,8 рази, а у порівнянні з 2004 роком – у 3 рази, у порівнянні з 2000 р. – у 6,2 рази. Це підтверджує гіпотезу про те, що покращення соціального добробуту приводить до економічного зростання регіону і країни у цілому.

Індекси фізичного обсягу валового регіонального продукту дещо відстають від показників по Україні, але знаходяться на високому рівні.

Таким чином, дослідження характеру економічного зростання Полтавського регіону дозволяє висунути гіпотезу щодо потенціалу підвищення темпів економічного зростання, який полягає у створенні умов активізації економічної діяльності населення.

Список використаних джерел

1. Балакірєва О. М. Громадська думка на межі 2009-2010 рр.: оцінка року та погляд у майбутнє / О. М. Балакірєва // Український соціум. – 2010. – № 4. – С. 135-153.
2. Камаев В. Учебник по основам экономической теории / В. Камаев. – М., 2004. – 402 с.
3. Коломійчук В. С. Стратегічні засади соціально-економічного розвитку регіону / В. С. Коломійчук, Л. Т. Шевчук, С. Л. Шульц. – Тернопіль, 2002. – С. 71-98.
4. Мамедов О. Современная экономика. Общедоступный курс / О. Мамедов. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006. – 438 с.
5. Мочерний С. В. Економічна теорія: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / С. В. Мочерний. – К.: Академія, 2005.
6. Основи економічної теорії: політекономічний аспект / Г. Н. Климко, В. П. Нестеренко, Л. О. Каніщенко, А. А. Чухно. – К.: Вища школа; Знання, 2005. – С. 455-462.
7. Про соціально-економічне становище Полтавської області, станом на 1 грудня 2010 р. // Статистичний довідник Головного управління статистики у Полтавській області. – Полтава, 2011. – С. 38-56.
8. Регіональне управління: інноваційний підхід: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / М. П. Бутко, О. О. Зеленська, С. М. Зеленський та ін. – К.: Знання України, 2006. – 560 с.
9. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
10. Статистичний збірник «Витрати і ресурси домогосподарств України» (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) за 2001-2010 рр.
11. Стратегія соціально-економічного розвитку Полтавської області до 2015 р.: затверджена рішенням восьмої сесії обласної ради п’ятого скликання 23.01.2007 р.
12. Федонін О. С. Державне регулювання економіки: навч.-метод. посіб. / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2005.
13. Фертикова Т. Добробут – як фактор економічного зростання в національній економіці / Т. Фертикова // Науковий потенціал світу: матеріали ІІ Міжнародної наукової конференції. – Дніпропетровськ, 2005. – С. 71-74.
14. Adams R. H. Economic Growth, Inequality and Poverty: Findings from a New Data Set // World Bank Policy Research. Working Paper 2972. – 2002. – February. – 43 p.

УДК 364.48

О.О Анопрієнко, аспірант
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В РЕКРЕАЦІЙНІЙ СФЕРІ РЕГІОНУ

Розкриті перспективи розвитку малого підприємництва у рекреаційній сфері, визначена його роль у підвищенні конкурентоспроможності рекреаційних послуг.

Ключові слова: *Рекреаційна сфера, ринок рекреаційних послуг, мале підприємництво, конкурентоспроможність.*

Постановка проблеми. Мале підприємництво розглядається як каталізатор економічного зростання в усіх країнах з розвиненою ринковою економікою, ефективне функціонування якого сприяє збільшенню випуску валового продукту, вирішенню ряду соціальних проблем, забезпеченню сталого економічного зростання.

Цільова спрямованість малого підприємництва полягає у задоволенні потреб і інтересів людей, раціоналізації ділових зв'язків суб'єктів економічних відносин, що виявляється у суспільному визначенні бізнесу як ефективного способу господарювання.

Використання переваг підприємств малого бізнесу у рекреаційній сфері може дати суттєвий позитивний ефект в умовах нинішнього дефіциту фінансових ресурсів. Саме невеликі підприємства найбільш схильні до впровадження прогресивних методів ведення бізнесу. Вони можуть швидко і без значних капіталовкладень освоїти нові технології виробництва та надання конкурентоспроможних послуг. Мале підприємництво у рекреаційній сфері може забезпечити високий рівень рентабельності, широку диверсифікацію послуг, мобільність і адаптацію до змін навколишнього середовища. Звідси актуальним є вирішення проблем, що стосуються розвитку малого підприємництва у рекреаційній сфері, створення належних умов для активізації малого бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці розвитку рекреаційної сфери, пошуку шляхів підвищення ефективності функціонування підприємств рекреаційної галузі, інноваційного оновлення їх основних фондів присвячені численні наукові розробки ряду визначних учених: Гудзя П. В., Куценка В. І., Богуша Л. Г., Войнаренка М.П., Волкова Ю. Ф., Кострицi М. М., Лук'янової Л. Г., Мацоли В. І., Федоренка Г. І., Цибуха В. І. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас значне коло питань, які стосуються розробки заходів щодо прискорення розвитку малого підприємництва у рекреаційній сфері регіону, оцінки його ролі та значення в підвищенні конкурентоспроможності рекреаційних послуг, підвищення ефективності їх надання, досліджено недостатньо.

Метою статті є пошук шляхів та розробка заходів щодо прискорення процесів розвитку малого підприємництва у рекреаційній сфері регіону.

Виклад основного матеріалу. Вагомим резервом сталого розвитку рекреаційної сфери регіону є активізація малого підприємництва та комерціалізація рекреаційних послуг.

Залучення суб'єктів малого підприємництва, забезпечення належних умов для їх ефективного функціонування вимагає вдосконалення ринкових відносин у рекреаційній сфері, створення сприятливого інвестиційного клімату. Розвиток малого підприємництва послаблює соціальну напругу в регіоні, створює нові робочі місця, що дозволяє залучити людський потенціал, який є основним виробничим ресурсом у будь-якій галузі економіки.

Виходячи зі специфіки регіону, його унікальних рекреаційних ресурсів, вигідного географічного розташування, рекреаційна сфера має всі необхідні умови для свого інтенсивного розвитку. Розвиток рекреаційної сфери багато в чому вирішує проблему економічного зростання регіону, що вимагає особливої уваги з боку владних структур,

розробки спеціальної програми розвитку рекреаційної сфери на базі активізації діяльності суб'єктів малого підприємництва. Програма має бути спрямована на вирішення таких завдань [2]:

- максимальне поєднання інтересів суб'єктів підприємницької діяльності та відповідних адміністративно-територіальних одиниць;
- впровадження ефективного державного регулювання підприємництва у рекреаційній сфері;
- використання регіональних особливостей і вигідного географічного положення, природно-ресурсного потенціалу, спрощення доступу суб'єктів підприємництва до фінансових та матеріальних ресурсів;
- стимулювання підприємницької ініціативи за рахунок власних фінансових, майнових, трудових та інтелектуальних ресурсів регіону;
- забезпечення продуктивної зайнятості населення шляхом створення нових (економічно доцільних) робочих місць та самозайнятості;
- підтримка інноваційно-інвестиційної діяльності, запровадження дієвих механізмів залучення інвестицій, міжнародної технічної допомоги;
- удосконалення ресурсного та інформаційного забезпечення суб'єктів підприємництва;
- удосконалення інфраструктури підтримки малого підприємництва на регіональному рівні та територіях відповідних рад;
- забезпечення сфери підприємництва кваліфікованими кадрами та підвищення підприємницької культури населення;
- підвищення рівня зайнятості соціально незахищених верств населення;
- підвищення рівня підприємницької активності та зменшення рівня безробіття серед сільського населення;
- розвиток "зеленого туризму" та ресторанного бізнесу в сільській місцевості;
- забезпечення умов підвищення якості рекреаційних послуг та їх конкурентоспроможності;
- створення та розвиток підприємств рекреаційної сфери з приватним капіталом;
- насичення ринку рекреаційних послуг новим асортиментом рекреаційних продуктів;
- розвиток видів економічної діяльності, що обслуговують рекреаційну сферу регіону.

Головною метою програми розвитку малого підприємництва у рекреаційній сфері є залучення центральних, регіональних та місцевих органів державної виконавчої влади, суб'єктів малого підприємництва, об'єднань і спілок підприємців, установ ринкової інфраструктури до ефективної співпраці для створення необхідних правових, економічних, організаційних та інших умов, які сприяють стабільній та ефективній роботі суб'єктів малого підприємництва у сфері виробництва та надання рекреаційних послуг. У програмі значна увага має бути приділена підвищенню ролі рекреаційної сфери у нарощуванні економічного потенціалу регіону, запровадженню механізму співпраці місцевих органів виконавчої влади та суб'єктів малого підприємництва на засадах соціального партнерства, що забезпечить створення нових робочих місць, знизить соціальну напругу, прискорить формування прошарку середнього класу.

Мале підприємництво є засобом участі широких верств населення в економічному житті країни, в розподілі праці, у створенні нових робочих місць і забезпечує значну частку доходів до бюджетів всіх рівнів.

Мобільність та динамічність підприємництва, наявність у цій сфері низьких накладних видатків забезпечує інтенсивне поширення його в усіх галузях економіки.

Мале підприємництво складає вагомий кадровий і організаційний резерв розвитку рекреаційної сфери регіону. На сьогодні ще недостатньо використовується підприємницький потенціал молоді, не розвинута система мікрокредитування суб'єктів малого

бізнесу, низькими темпами іде становлення бізнесу у рекреаційній сфері, повільно розвивається сільський "зелений туризм". Аналіз розподілу малого підприємництва за видами економічної діяльності показує, що рекреаційній сфері не приділяється достатньої уваги з боку малого бізнесу.

Більшість малих підприємств створюється в торгівлі, в той же час рекреаційна сфера і супутні їй види економічної діяльності (сфера туризму, ресторанного бізнесу, готельного господарства і т. ін.) залишається недостатньо розвинутою. Для активізації розвитку малого підприємництва у рекреаційній сфері необхідно забезпечити стабільне правове середовище, а також просте і прозоре ведення регуляторної діяльності. Враховуючи регіональну особливість ресурсної бази для економічної діяльності, рекреаційна сфера має всі умови для започаткування малого підприємництва (рис. 1).

Рис. 1. Напрями започаткування малого підприємництва у рекреаційній сфері регіону

Організаційно-економічні можливості малого підприємництва дозволяють ефективно вирішувати ряд проблем регіонального рівня. На сьогодні завдяки діяльності суб'єктів малого бізнесу в області майже повністю вирішені проблеми транспортних пасажирських перевезень. Спрямування діяльності малого підприємництва у рекреаційну сферу, створення належних умов функціонування суб'єктів малого бізнесу багато в чому вирішує проблему фінансового забезпечення її розвитку.

Слід зазначити, що мале підприємництво володіє значним інноваційним ресурсом щодо організації та управління у сфері малого бізнесу. Деякі суб'єкти господарювання, впроваджуючи нові технології, поступово трансформуються у багатопрофільні підприємства з можливістю надання широкого асортименту послуг, створюючи додаткові робочі місця, стимулюючи діяльність споріднених галузей. Для активізації розвитку малого підприємництва в рекреаційній сфері регіону необхідно запровадити всебічну підтримку суб'єктам малого бізнесу (рис. 2).

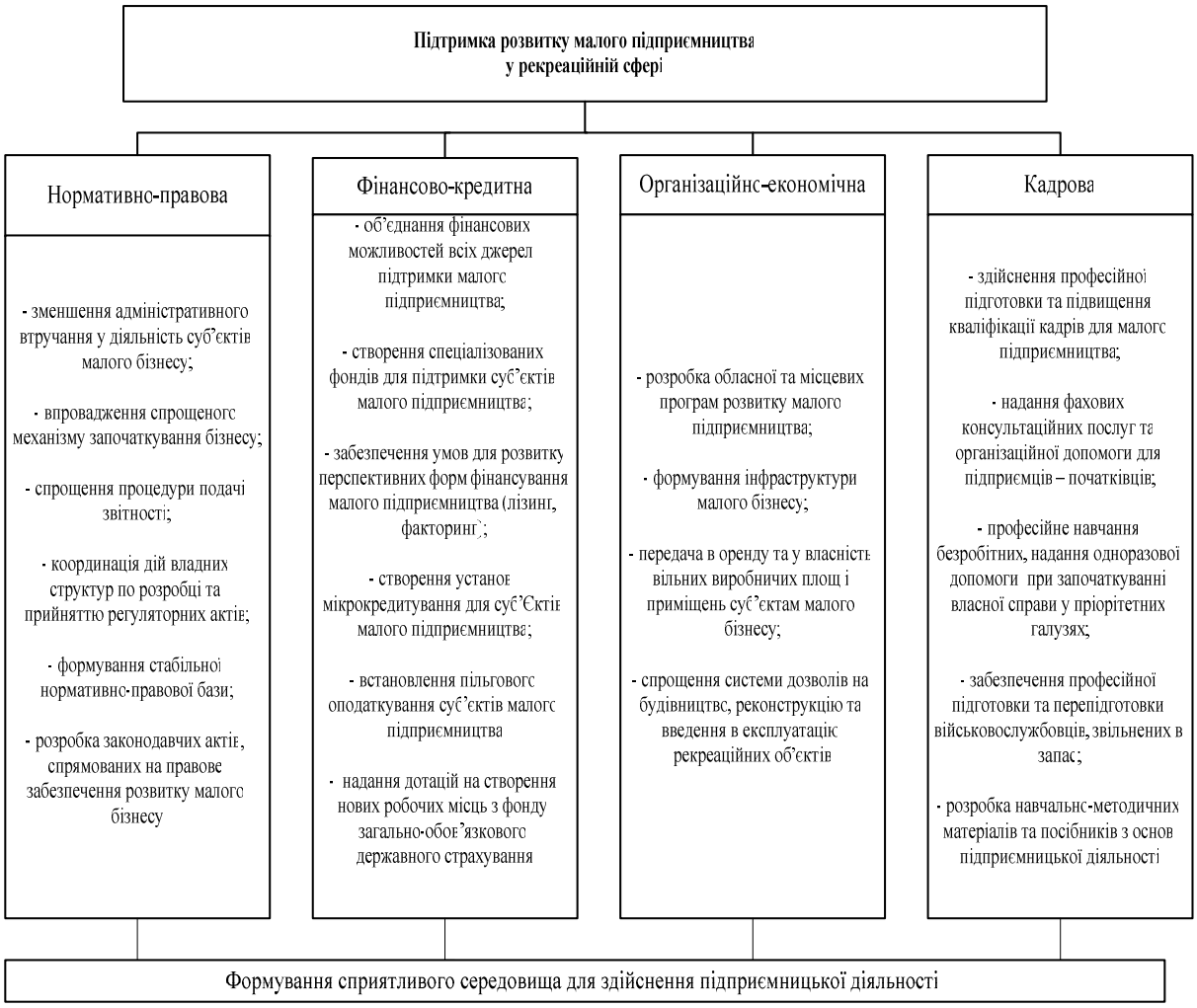


Рис. 2. Підтримка розвитку малого підприємництва у рекреаційній сфері

Ґрунтуючись на законодавчій базі щодо забезпечення підтримки розвитку підприємств малого бізнесу, необхідно у райдержадміністраціях та виконавчих комітетах міських рад міст обласного підпорядкування проводити роботу щодо передачі в оренду та у власність вільних виробничих площ, приміщень суб'єктам підприємницької діяльності. Для цього доцільно створити та постійно оновлювати базу даних вільних та невикористаних приміщень.

Рекреаційна сфера як особливий об'єкт інвестування та перспективна галузь розвитку малого підприємництва є одним із головних пріоритетів розвитку економіки регіону. В цій сфері впроваджується гнучка система сплати орендної плати за користування певними об'єктами, спрощується система дозволів на будівництво, реконструкцію та введення в експлуатацію рекреаційних об'єктів, створюються належні умови для розвитку видів підприємництва, що обслуговують ринок рекреаційних послуг.

Особливої уваги потребує проблема визначення об'єктів рекреаційної сфери, які підлягають приватизації, необхідно чітко відслідковувати процеси приватизації, щоб уникнути втрати державного майна та об'єктів рекреаційної сфери. Слід організувати постійно діючі органи, які мають надавати консультації щодо умов приватизації, оформлення відповідних документів та роз'яснення подальших процедур щодо використання об'єктів рекреаційної сфери та користування земельними ділянками в межах рекреаційних територій.

Для активізації розвитку малого підприємництва у рекреаційній сфері необхідно передбачити фінансову підтримку суб'єктів малого бізнесу через регіональний фонд

підтримки підприємництва та фонди підтримки підприємництва, що мають бути створені на територіях відповідних рад.

Слід більш активно поширювати в регіоні схему надання фінансової підтримки малому бізнесу за рахунок коштів місцевих бюджетів, за якою вони використовуються як ресурсне покриття, за рахунок якого на підставі рішення інвестиційної ради фонду уповноважений банк здійснює пільгове кредитування. Така схема дозволяє максимально знизити ризики неповернення бюджетних коштів та захистити їх від втрати.

Суттєвим фактором підтримки малого підприємництва є механізм мікрокредитування суб'єктів малого бізнесу за посередництва комерційних банків.

Сприяють розвитку малого підприємництва спеціально створені за напрямками діяльності кредитні спілки, які спеціалізуються на наданні позичок суб'єктам ринку.

Певну фінансову підтримку розвитку малого підприємництва надає фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття шляхом надання дотацій роботодавцям на створення додаткових робочих місць для працевлаштування безробітних та одноразової виплати допомоги по безробіттю для організації підприємницької діяльності.

Поряд з нормативно-правовою та організаційно-економічною важливе значення має фінансово-кредитна підтримка малого бізнесу.

З метою подальшого розвитку малого підприємництва в регіоні створюється інфраструктура малого бізнесу – бізнес-центри, бізнес-інкубатори, консалтингові компанії і т. ін.

В регіоні створені в рамках обласної програми розвитку малого підприємництва ряд спеціальних підпрограм за такими напрямками [2]:

- підпрограма нормативно-правового забезпечення;
- підпрограма інноваційно-інвестиційної підтримки;
- підпрограма організаційної та матеріально-технічної допомоги;
- підпрограма інфраструктурного забезпечення та допомоги у формуванні об'єднань підприємств;
- підпрограма кадрової підтримки;
- підпрограма розвитку підприємництва серед жінок;
- підпрограма розвитку підприємництва серед молоді;
- підпрограма розвитку підприємництва у сільській місцевості, зокрема " зеленого туризму" та ресторанного бізнесу.

Реалізація вказаних підпрограм позитивно впливає на активізацію ділової активності населення області та підвищення ефективності підприємницької діяльності, що сприяє соціально-економічній стабільності регіону.

У світовій практиці посилюється роль держави в економічному житті суспільства, її регулююча роль у бізнесі. Потреба регулювання бізнесу сьогодні зумовлена впровадженням в Україні моделі соціально-орієнтованої економіки, цілями економічної політики держави, що передбачає:

- удосконалення ринкових відносин у всіх галузях економіки;
- підпорядкування суспільного виробництва потребам та інтересам суспільства;
- створення умов для підприємницької ініціативи, вільної творчої праці;
- розвиток інфраструктури малого підприємництва, конкурентних відносин суб'єктів ринку;
- забезпечення високої ефективності виробництва, раціонального використання всіх видів ресурсів;
- створення умов для сталого економічного розвитку економіки регіону.

Запровадження малого підприємництва в рекреаційній сфері пов'язано також із структурною перебудовою галузі, сегментацією ринку рекреаційних послуг, орієнтацією діяльності підприємств на конкретний споживчий попит.

Для становлення та розвитку малого підприємництва в рекреаційній сфері необхідна державна підтримка. Мета державної підтримки – створення сприятливих умов для всіх суб'єктів господарювання, зайнятих у сфері малого бізнесу. Малий бізнес, який є динамічним, здатним швидко реагувати на зміну кон'юнктури ринку, може швидко переорієнтуватись на виробництво нової продукції, втілюючи досягнення науково-технічного прогресу.

У рекреаційній сфері слід впроваджувати усі прийнятні форми бізнесу з надійним захистом прав власників, а також стимулювати розвиток ринкової інфраструктури, що обслуговує підприємства бізнесу.

Суттєва підтримка бізнесу з боку держави здійснюється на основі діючого законодавства, яке спрямоване на створення сприятливих організаційних та економічних умов для розвитку підприємництва, а саме [1]:

- надання земельних ділянок, передача суб'єктам підприємництва державного майна (виробничих та нежитлових приміщень, законсервованих та недобудованих об'єктів та споруд, обладнання, що не використовується і т. ін.), для здійснення підприємницької діяльності;
- сприяння організації матеріально-технічного забезпечення та інформаційного обслуговування підприємців, підготовці та перепідготовці кадрів;
- упорядкування неосвоєних рекреаційних територій, створення об'єктів рекреаційної інфраструктури з подальшим продажем або передачею їх на умовах оренди підприємцям;
- стимулювання за допомогою економічних важелів (цільових субсидій, податкових пільг, пільгових кредитів і т. ін.) інноваційної діяльності, спрямованої на модернізацію обладнання, впровадження прогресивних технологій, створення нових видів продукції та послуг.

В останні роки суттєво зросла увага до малого бізнесу державних органів управління, органів регіонального та місцевого управління. Передбачається здійснення комплексу заходів щодо подальшого реформування системи державної підтримки малого бізнесу з метою забезпечення його прискореного розвитку. Стимулом дієвої підтримки бізнесу з боку держави мають бути довготермінові програми, які здійснюються на загальнодержавному та регіональному рівнях.

Виходячи з того, що мале підприємництво в ринковій економіці визначає темпи економічного зростання, структуру і якість валового національного продукту, слід вважати його вагомим резервом розвитку рекреаційної сфери. В країнах з розвинутою ринковою економікою на долю малого підприємництва припадає близько 60-70 % вагового національного продукту [1].

Мале підприємництво має складати економічну основу розвитку рекреаційної сфери, тільки за таких умов ринок рекреаційних послуг стане сучасним і відповідатиме світовим стандартам.

Мале підприємництво активізує структурну перебудову всієї соціальної сфери, забезпечує свободу підприємницькій ініціативі, сприяє створенню нових робочих місць, підвищує рівень та якість рекреаційних послуг і т. ін. (рис. 3).

Розвиток мережі малих підприємств у рекреаційній сфері дозволяє без великих капітальних вкладень нарощувати обсяги виробництва і надання широкого асортименту рекреаційних послуг, підвищувати їх конкурентоспроможність. Надання в оренду збиткових підприємств приватним особам створює сприятливі умови для впровадження ефективного менеджменту, що забезпечує їх рентабельне функціонування та розвиток. Створення умов для реальної мотивації малого бізнесу, розвиток підприємницької ін-

фраструктури дозволяють привести в дію механізми ринкової економіки, за допомогою яких вирішуються проблеми інноваційного оновлення та розвитку як рекреаційної сфери, так і інших галузей економіки регіону.

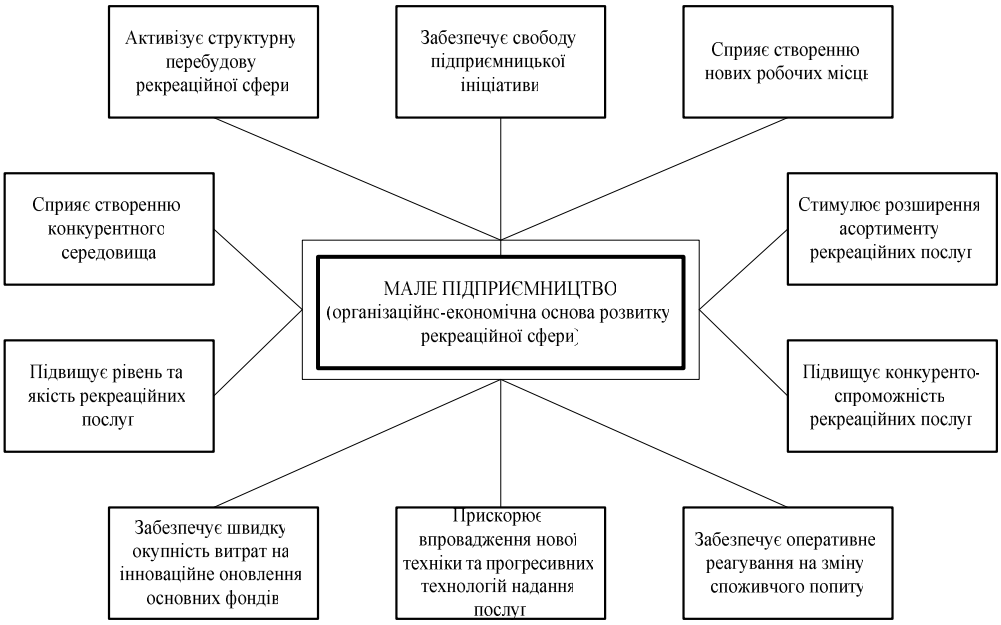


Рис. 3. Стимулююча роль малого підприємництва у розвитку рекреаційної сфери регіону

Висновки і пропозиції. Розвиток малого підприємництва у рекреаційній сфері сприяє раціоналізації економічних зв'язків, підвищенню конкурентоспроможності суб'єктів ринку, економному використанню ресурсів, більш повній реалізації рекреаційного потенціалу. Враховуючи провідну роль малого підприємництва в оновленні та розвитку рекреаційної сфери, слід забезпечити державну підтримку суб'єктам малого бізнесу за двома напрямками: державне регулювання діяльності малих підприємств у поєднанні з всебічною підтримкою їх функціонування; створення необхідних умов для розвитку конкурентних відносин на ринку рекреаційних послуг.

Мале підприємництво у рекреаційній сфері має потребу в сучасній ринковій інфраструктурі – розвинутій системі фінансово-кредитних установ, консалтингових та аудиторських компаній, бізнес-центрів, лізингових компаній і т. ін., що забезпечить необхідні умови для розвитку як самої рекреаційної сфери, так і економіки регіону в цілому.

Список використаних джерел

1. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З. С. Варналій. – 4-те вид., стер. – К.: Знання, КОО, 2008. – 302 с.

2. Іванов Ю. Б. Вступ до бізнесу / Ю. Б. Іванов, Ю. І. Кравченко, М. М. Хоменко. – К.: Лібра, 1995. – 252 с.

3. Кириченко О. Стратегія розвитку малого та середнього бізнесу в Україні / О. Кириченко, К. Ваганов // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 1. – С. 103-118.

4. Кузнецова З. Н. Чехия: государственная поддержка малого бизнеса / З. Н. Кузнецова // Современная Европа. – 2001. – Вып. 2.

5. Малий бізнес та підприємство в ринкових умовах господарювання / [Л. І. Воротіна, В. С. Воротін, Л. А. Мартинюк, Т. В. Черняк]. – К.: Видавництво Європейського університету, 2002. – 307 с.

6. Олофінський О. О. Малий бізнес як сучасний механізм розв'язання соціально-економічних проблем в Україні / О. О. Олофінський // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 2 (117). – С. 22-27.

7. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: національна доповідь / [К. О. Ващенко, З. С. Варналій, В. Є. Воротін, В. М. Геєць, Е. М. Лібановата та ін.]. – К.: Держкомпідприємство, 2008. – 226 с.

УДК 33.056-022.51(477.51)

І.В. Корогод, здобувач
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН ФУНКЦІОНУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В ЧЕРНІГІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

У статті проведено детальний аналіз показників стану функціонування малого бізнесу Чернігівської області та України в цілому. Визначено роль підприємств малого бізнесу в умовах фінансової кризи, а також досліджено проблеми та перспективи їх розвитку.

Ключові слова: *малий бізнес, мале підприємство, показники діяльності малих підприємств, регіон, Doing Business 2010.*

Постановка проблеми. Досягнення сталого соціально-економічного розвитку та зміцнення національного виробничого, науково-технічного, соціального та людського потенціалу України неможливе без створення умов для стабільної та ефективної роботи суб'єктів малого бізнесу, підвищення їх конкурентоспроможності. Розвиток малого бізнесу створює передумови для прискореного економічного зростання, сприяє диверсифікації та насиченню внутрішнього ринку товарами та послугами, вирішує проблеми зайнятості, кон'юнктурних коливань, структурних перетворень та виступає одним із інструментів подолання кризових явищ в економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні тенденції розвитку малого бізнесу, його роль в економічному розвитку країни є предметом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких: М.П. Бутко, З.С. Варналій, Л.І. Вороніна, В.М. Геєць, В.В. Девятка, О.В. Долгальова, Г. В. Козаченко, В.Ю. Медяник, Г.М. Рижакова, Г.М. Франовська, Л.Г. Чернюк, С.М. Шкарлет, В. І. Шпак та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На нинішньому етапі розвитку економіки досить актуальним є дослідження сучасного стану функціонування малого бізнесу, усунення причин, які стримують розвиток цієї сфери та пошук можливостей для прискореного зростання підприємницької активності.

Мета статті полягає у дослідженні та аналізі сучасного стану малого бізнесу в Чернігівській області, вивченні секторальних напрямів розвитку діяльності малих підприємств регіону та виявленні перспектив їх активізації.

Виклад основного матеріалу. Характерною рисою малого бізнесу є висока інтенсивність задіяння всіх видів ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових, інформаційних) та забезпечення найбільш оптимального та доцільного їх використання. Фактично на підприємствах малого бізнесу майже не існує надлишків сировини та інших виробничих запасів, основних фондів, персоналу, що і є одним із визначальних факторів досягнення раціональних показників у діяльності окремих підприємств і в економіці в цілому [1, с. 14].

Закордонний досвід свідчить про те, що домінуюча частина підприємств, яка створює ВВП країни, нові робочі місця, належить не до великих компаній та корпорацій, а саме до сфери малого бізнесу. Так, у США 99 % всіх компаній представлені в малому бізнесі, а це майже 26 млн підприємців і фірм, які виробляють понад 50 % ВВП країни, створюють від 60 до 80 % нових робочих місць та працевлаштовують більшу частину працездатного населення. В країнах Євросоюзу схожа ситуація. В них нараховується понад 20 млн суб'єктів підприємницької діяльності (90 % від загальної кількості всіх підприємств). Малий і середній бізнес європейських країн генерує понад 50 % загального обороту та доданої вартості. Питома вага населення, зайнятого у сфері малого бізнесу, складає біля 70 % [2, с. 6].

Кількість малих підприємств у відсотках до загальної кількості підприємств в Україні за 2006-2010 роки залишалась на рівні 93-94 %. Незважаючи на високий кількісний

показник стану розвитку малого бізнесу, за якісними показниками Україна залишається майже на початковому рівні розвитку. Так, надходження до бюджету від суб'єктів малого бізнесу не перевищують 25 % від загальних надходжень. Значна кількість підприємств існує лише «де-юре», вирішальну роль відіграє тінізація малого бізнесу. Найбільша кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення в 2010 році була зосереджена в м. Києві (250 од.), Харківській (76 од.), Львівській (70 од.), Одеській областях (69 од.), м. Севастополі (70 од.) та Автономній Республіці Крим (85 од.). Найгірша ситуація спостерігається в Тернопільській та Закарпатській областях, де цей показник сягає лише 34 одиниці, і Вінницькій (35 од.).

Аналіз динаміки показників стану функціонування підприємств малого бізнесу по Чернігівській області говорить про недостатній розвиток цієї сфери [3].

Область посідає останні позиції за рівнем розвитку малого бізнесу в загальноукраїнському вимірі. В 2010 році показник кількість малих підприємств складав 37 од. на 10 тис. осіб наявного населення. За цей період Чернігівська область посіла 23 місце в загальноукраїнському рейтингу (таблиця 1).

Таблиця 1

Динаміка основних показників діяльності малого бізнесу в Чернігівській області

Показник	**Роки**				
	2006	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
Кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	47	50	50	52	37[1]
Питома вага малих підприємств у загальній кількості підприємств, %	89,2	90,4	90,8	91,8	89,6
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	44, 5	43,9	43,3	41,4	40,1
Кількість найманих працівників, тис. осіб	43,0	42,2	41,5	39,6	38,4
Кількість найманих працівників підприємстві у розрахунку на одне мале підприємство, осіб	8	7	7	7	9
Питома вага найманих працівників у сфері малого бізнесу в загальній кількості населення у працездатному віці, %	6,6	6,5	6,5	6,2	6,1
Питома вага найманих працівників у сфері малого бізнесу в загальної кількості найманих працівників, %	25,5	26,4	27,8	30,2	31,3
Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн. грн	3650,8	4379,8	5062,2	4794,4	5354,1
Питома вага обсягів реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг) по області в цілому, %	28,1	27,0	25,8	24,7	24,4
Фінансовий результат малих підприємств від звичайної діяльності до оподаткування, млн. грн	–5,1	18,4	133,1	–167,8	–165,8

Джерело: складено за [3; 4]

Проте в розподілі малих підприємств за районами та містами області спостерігається ще більш глибока асиметрія. Майже половина всіх підприємств зосереджена в м. Чернігові (а саме 2840 од.), м. Прилуки (347 од.) та м. Ніжині (320 од.). Найменша кількість їх зареєстрована в Срібнянському (21 од.), а також у Талалаївському та Сосницькому районах – відповідно 30 та 40 од. Така нерівномірність пояснюється різницею у рівні розвитку продуктивних сил районів області, демографічною ситуацією (старіння

[1] Наказом Держкомстату від 29.12.2010 № 536 була затверджена нова Методика формування вибіркової сукупності звітних одиниць у структурному обстеженні малих підприємств. Одним із критеріїв відбору звітних одиниць за цією Методикою є активність суб'єктів господарювання. Підприємство визнається активним, якщо воно здійснює економічну діяльність: має найманих працівників чи здійснює реалізацію продукції, робіт, послуг за даними форм державних статистичних спостережень (включаючи фінансову звітність) або адміністративних джерел (дані Пенсійного фонду України за минулий рік).

населення, міграція із сільської місцевості до великих міст, так звана урбанізація), соціально-економічною ситуацією тощо. Варто зазначити, що кількість зареєстрованих малих підприємств суттєво відрізняється від кількості діючих підприємств. Наприклад, на кінець 2010 року кількість зареєстрованих малих підприємств досягнула 6660 одиниць, тобто майже 14 % малих підприємств або взагалі не починають свою діяльність, або офіційно не пройшли процедуру припинення діяльності, що може бути наслідком недосконалості правових та економічних умов для функціонування малого бізнесу.

У Чернігівській області рівень зайнятості на малих підприємствах до кількості населення в працездатному віці складав 6,1 %. Це 15 місце в загальнодержавному рейтингу, тоді як у цілому по Україні цей показник сягає 7,2 %. Лідерами залишаються м. Київ (21,9 %), м. Севастополь (9 %) та Київська область – 8 % [4]. Серед міст та районів області найбільше працюючих на малих підприємствах м. Чернігова (42 % від загальної кількості), м. Прилук (6 %), м. Ніжина (5 %), найменше – у Куликівському районі (1 %), Срібнянському (0,6 %), Варвинському та Прилуцькому (по 0,8 %).

Із загальної кількості працюючих у малому бізнесі майже чверть зосереджена на підприємствах торгівлі; ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, 19,4 % – у промисловості, 17,7 % – у сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві, 13,9 % – на підприємствах, які займались операціями з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг, 10,5 % – у будівництві.

За рівнем середньомісячної заробітної плати одного працівника малого бізнесу Чернігівщина посіла 25 місце (997,86 грн). Найбільша заробітна плата була задекларована в м. Києві (1838,19 грн), в Донецькій (1280,46 грн), Київській (1267,66 грн) та Дніпропетровській (1215,39 грн) областях. Аутсайдером за рівнем середньомісячної заробітної плати одного працівника є Волинська область (983,83 грн). Низький рівень заробітної плати на підприємствах малого бізнесу пояснюється значною «тінізацією» доходів, з метою мінімізації виплат з фонду оплати праці [5, с. 18].

Найвищий рівень середньомісячної заробітної плати одного працівника спостерігався у сфері операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям (1203,46 грн), освіти (1419,33 грн), фінансової діяльності (1146,94 грн), найнижчий – у сільському господарстві (811,89 грн). У розрізі міст і районів області найбільша середньомісячна заробітна плата на малих підприємствах у м. Ніжині (1141,70 грн), Носівському (1115,83 грн) та Варвинському (1111,28 грн) районах, найменша – у Ніжинському (760,82 грн), Сосницькому (759,07 грн) та Коропському (747,57 грн) районах.

Динаміка показника обсягу реалізованої продукції (робіт послуг) малих підприємств свідчить, що у 2010 році обсяг реалізованої продукції (робіт послуг) малих підприємств по Чернігівській області склав 5354,1 млн. грн, що становило 24,4 % загального обсягу реалізації (у попередньому році – 24,7 %), що на 559,7 млн. грн (11,7 %) більше ніж у 2009 році (таблиця 2). Левова частка реалізованої продукції, робіт, послуг припала на підприємства м. Чернігова – 57,1 %, м. Прилуки – 11 %, м. Ніжина – 4,6 % та Чернігівського району – 3,2 %. Найменше реалізували продукції та надали послуг малі підприємства Куликівського, Ріпкинського, Ніжинського, Сосницького, Щорського та Прилуцького районів – 0,6-0,7 %.

Загалом на виробничу сферу припадало лише чверть реалізованої продукції малих підприємств, решту займала невиробнича сфера (74,7 %). У галузевій структурі значні обсяги реалізації мали підприємства торгівлі; ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (більша частина від загального обсягу, а саме 59,6 %), промисловості (11,9 %), будівництва (4,8 %), підприємства, які займаються операціями з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям (7 %).

Таблиця 2

Динаміка обсягів реалізованої продукції (робіт, послуг) малими підприємствами за видами економічної діяльності

Види економічної діяльності	**Роки**									
	2006		**2007**		**2008**		**2009**		**2010**	
	млн. грн	**Питома вага, %**	**млн. грн**	**Питома вага, %**	**млн. грн**	**Питома вага, %**	**млн. грн**	**Питома вага, %**	**млн. грн**	**Питома вага, %**
Усього	3650,8	100,0	4379,8	100,0	5062,2	100,0	4794,4	100,0	5354,1	100,0
у тому числі:										
сільське господарство, мисливство, лісове господарство	152,0	4,2	207,3	4,7	301,0	5,9	381,7	8,0	458,0	8,6
промисловість	474,5	13,0	555,1	12,7	669,2	13,2	664,0	13,9	639,8	11,9
будівництво	274,9	7,5	354,5	8,1	387,7	7,7	308,7	6,4	256,4	4,8
торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	2315,6	63,4	2689,5	61,4	2960,2	58,5	2647,2	55,2	3189,4	59,6
торгівля автомобілями та мотоциклами, їх технічне обслуговування та ремонт	222,7	6,1	267,3	6,1	243,3	4,8	242,1	5,0	342, 6	6,4
оптова торгівля і посередництво в ній	1812,5	49,6	2079,0	47,5	2347,2	46,4	1949,4	40,7	2242, 4	41,9
роздрібна торгівля; ремонт побутових виробів та предметів особистого вжитку	280,4	7,7	343,2	7,8	369,7	7,3	455,7	9,5	604,4	11,3
діяльність готелів та ресторанів	41,5	1,1	44,8	1,0	53,0	1,0	53,6	1,1	54,6	1,0
діяльність транспорту та зв'язку	144,0	3,9	186,3	4,3	211,7	4,2	234,4	4,9	275,8	5,2
фінансова діяльність	19,8	0,5	43,0	1,0	61,2	1,2	52,3	1,1	33,5	0,6
операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	187,4	5,1	248,9	5,7	358,4	7,1	386,8	8,1	375,3	7,0
освіта	1,8	0,0	2,7	0,1	3,1	0,1	3,1	0,1	3,5	0,1
охорона здоров’я та надання соціальної допомоги	5,6	0,2	7,4	0,2	9,2	0,2	11,0	0,2	13,8	0,3
надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	32,3	0,9	39,1	0,9	45,8	0,9	49,2	1,0	51,8	1,0

Джерело складено за [3]

Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування за 2010 р. у регіоні був збитковим і становив 165,8 млн. грн. Прибутковими підприємствами, частка яких у загальній кількості становила 56,0 %, отримано 258,4 млн. грн прибутку, що на 22 % більше ніж у 2009 р. Решта підприємств працювали нерентабельно, ними отримано 424,2 млн. грн збитків [3]. Значною мірою на загальний рівень фінансового результату до оподаткування вплинули збитки сільського господарства, мисливства, лісового господарства, підприємств, що займалися операціями з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг.

Позитивне сальдо отримали підприємства 7 районів області. Серед них найбільші прибутки мали підприємства Новгород-Сіверського (22,4 млн. грн), Бобровицького (18,8 млн. грн), Талалаївського (10,6 млн. грн), Ніжинського (5,3 млн. грн), Ічнянського (3,8 млн. грн), Менського (1,9 млн. грн) та Куликівського (1,6 млн. грн) районів.

Після здійснення підприємствами операційної, інвестиційної та фінансової діяльності в розпорядженні підприємств залишається чистий прибуток (збиток). За 2010 р. малі підприємства області отримали сальдо чистого збитку 195,8 млн. грн (у 2009 р. результат був 200,3 млн. грн) [3].

Чистий прибуток отримали 54,6 % підприємств і організацій області в сумі 190,2 млн. грн Решта підприємств допустили чистий збиток у розмірі 430,9 млн. грн.

Найбільша питома вага збиткових малих підприємств у 2010 році спостерігалась у Срібнянському (53,8 %), Козелецькому (49,1 %), Сосницькому (47,1 %), Менському (46,9 %), Варвинському (46 %) районах та м. Чернігові (50,5 %). При середньообласному рівні 44%, що більше ніж за 2009 рік на 6,4 %. Найменша кількість збиткових підприємств була зареєстрована в Ічнянському та Куликівському районах, відповідно 17,8 % та 18,4 %.

Проаналізувавши показники діяльності малих підприємств та враховуючи дані міжнародного рейтингу економік країн «Doing Business 2010», згідно з яким Україна посідає 142-ге місце з 183 країн, що є свідченням існування несприятливих умов для ведення бізнесу, можна виділити 3 основні групи чинників, що гальмують розвиток малого бізнесу [6, с. 70].

До макроекономічних чинників можна віднести:

- нестабільна фінансово-економічна ситуація в країні;
- низька платоспроможність на внутрішньому ринку;
- надмірний податковий тиск на суб’єкти малого бізнесу;
- складна система реєстраційно-дозвільних процедур;
- недостатній рівень фінансової підтримки підприємницької діяльності з боку держави.

До мезоекономічних чинників можна віднести:

- нерозвинута інфраструктура підтримки підприємництва;
- малоефективне регіональне сприяння розвитку малого підприємництва;
- демографічний занепад сільської місцевості та малих міст;
- малорозвинені форми співпраці великого й малого підприємництва такі, як: субпідряд, франчайзинг, лізинг та венчурне фінансування [7, с. 63].

До мікроекономічних чинників слід віднести:

- слабкість матеріальної, технічної, інноваційно-інвестиційної складових підприємницької діяльності;
- обмежені власні фінансові можливості малого підприємств малого бізнесу;
- брак кваліфікованого управлінського персоналу суб'єктів малого та середнього підприємництва.

Висновки і пропозиції. Малий бізнес відіграє дуже важливу роль у відкритій моделі економіки, формуючи нові робочі місця, забезпечуючи значну частку ВВП країни та надходжень до бюджетів від своєї діяльності, створюючи конкурентне середовище тощо. Саме малий бізнес є тією рушійною силою, яка здатна створити передумови для ефективної спеціалізації і кооперації, розвитку міжрегіональних зв'язків реалізації інноваційної інвестиційної моделі економічного зростання та розв'язання проблем зайнятості населення.

На прикладі Чернігівської області варто зазначити, що такі кількісні та якісні показники функціонування малого бізнесу зумовлені багатьма чинниками, які негативно впливають на темпи його розвитку. Поступово мінімізувавши ці негативні фактори, можна досягти позитивних тенденцій у подальшому розвитку малого бізнесу та загального покращення соціально-економічного стану регіону.

Список використаних джерел

1. Брітченко І. Г. Вплив малого бізнесу на розвиток регіону / І. Г. Брітченко // Економіка та держава. – 2011. – № 1. – С. 14-15.
2. Алексеев А. Кредиты для малого бизнеса: все-таки реальность? / Андрей Алексеев // Зеркало недели. Украина. – 2011. – № 13. – С. 6.
3. Статистичний збірник „Діяльність малих підприємств Чернігівської області". – Чернігів: Головне управління статистики у Чернігівській області, 2011. – 164 с.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
5. Бондарчук К. Мале підприємництво як засіб розширення сфери зайнятості економічно активного населення / К. Бондарчук // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 1. – С. 18-24.
6. Рижакова Г. М. Вплив факторів на обсяг реалізації продукції (робіт, послуг) малих підприємств / Г. М. Рижакова // Економіка та держава. – 2011. – № 1. – С. 68-70.
7. Крива С. В. Розвиток малого підприємництва – основа економічної стабільності України / С. В. Крива // Економіка та держава. – 2010. – № 12. – С. 62-64.

УДК 336.74

Г.В. Кравчук, д-р екон. наук, професор
Ю.В. Матвєєва, магістрант
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ НА УКРАЇНІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ

У статті досліджено та проаналізовано специфіку функціонування фінансових установ на фінансовому ринку України, досліджено основні тенденції їх розвитку та оцінено конкурентоспроможність фінансових посередників за допомогою аналітичних методів.

Ключові слова: *фінансові установи, фінансові посередники, економічне зростання, банківська система, парабанківська система.*

Вступ. Фінансовий сектор відіграє значну роль у вирішенні проблем фінансового забезпечення економічного зростання країни, так як сприяє формуванню відповідних економічній ситуації форм фінансових ресурсів, а рівень їх розвитку зумовлює економічне зростання. Світовий досвід підтверджує необхідність ефективної діяльності фінансового сектору для ефективного економічного розвитку країни.

Актуальність дослідження функціонування та розвитку фінансового сектору полягає в об’єктивній потребі дослідження діяльності фінансових установ та їх впливу на економічний розвиток України.

Як відомо, для того, щоб в країні відбувалося економічне зростання потрібні фінансові ресурси, які додатково можна вилучити і ефективно запускати в обіг через банківські та парабанківські установи.

Вивченню проблем розвитку фінансового ринку та його складових елементів присвячені праці багатьох учених, таких як Школьник І., Козьменко О., Корнєєв В., Міщенко С., Ходаківська О., Зубець М., Ватаманюк З., Семеног А., Каракулова І., Дорош О., Дубина М.

Враховуючи динамічність існування фінансового ринку, виникають дедалі нові процеси, вимагаючи дослідження кластерів їх функціонування. Однією з проблем, що вимагає висвітлення наявних результатів дослідження, є визначення синергетичного впливу складових фінансового ринку як на систему всередині, так і за її межами.

Постановка проблеми. У межах статті проаналізуємо сучасний стан, тенденції діяльності фінансових посередників України та рівень конкурентоздатності представників банківського та парабанківського секторів фінансових посередників.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження ефективності діяльності та підвищення рівня конкурентоспроможності фінансових посередників на фінансовому ринку в Україні.

Виклад основного матеріалу. Основна діяльність фінансових установ повинна спрямовуватися на покращення інвестиційного клімату, забезпечення сталого економічного зростання та підвищення ефективності діяльності суб’єктів господарювання.

Враховуючи наявність багатьох тлумачень дефініції «фінансова установа», доцільно розпочати дослідження через їх визначення.

Відповідно до Закону України «Про Національний банк України» фінансова установа – це юридична особа, яка здійснює одну або кілька операцій, що можуть виконуватися банками, за винятком залучення вкладів [1].

Згідно з Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» під фінансовою установою розглядається юридична особа, яка відповідно до закону надає одну чи декілька фінансових послуг і внесена до відповідного реєстру в порядку, встановленому законом. Фінансова послуга – операції з фінансовими активами, що здійснюються в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, – і за рахунок за-

лучених від інших осіб фінансових активів, з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів [2].

На думку Школьник І. О., фінансова установа – це фінансовий посередник, до яких належать суб'єкти банківської системи, небанківські фінансові та кредитні інститути, контрактні фінансові інститути [10].

Семеног А. Ю. вважає, що фінансова установа ототожнюється з фінансовими інститутами та фінансовими посередниками, тобто організаціями, що випускають фінансові зобов'язання і продають їх за гроші як активи [8].

Отже, на нашу думку, фінансова установа – це юридична особа, яка здійснює фінансові операції та послуги і створюється відповідно до законодавства України.

Класифікацію фінансових посередників подано на рисунку 1 [3; 5; 6].

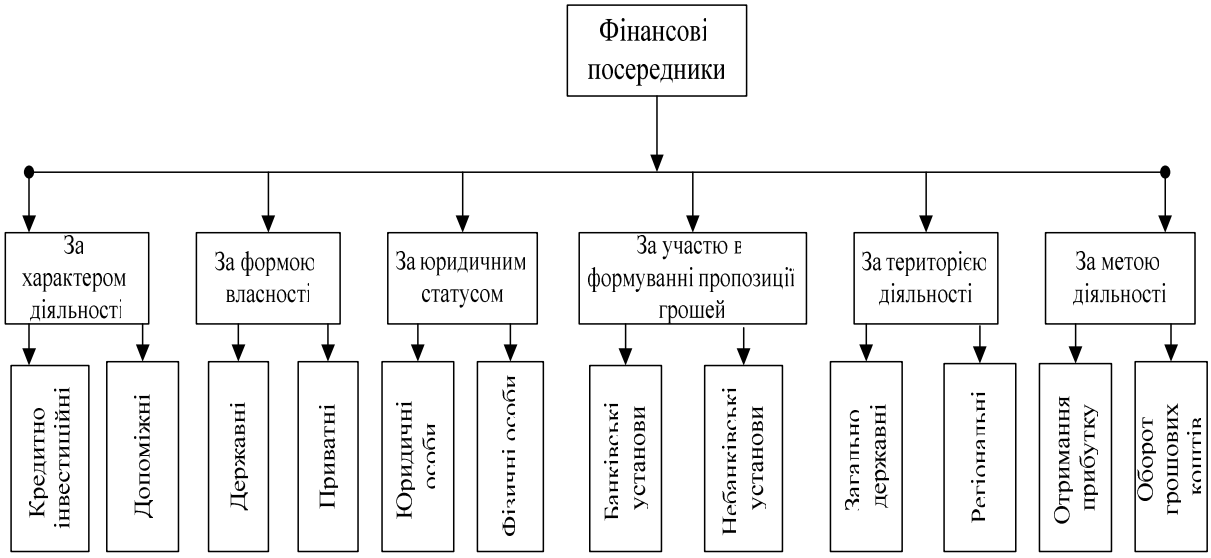


Рис. 1. Класифікація фінансових посередників

Фінансові установи відповідно до змісту існування різні і виникає необхідність в їх систематизації за видами, напрямками, результатами діяльності фінансового посередництва (рис. 2).

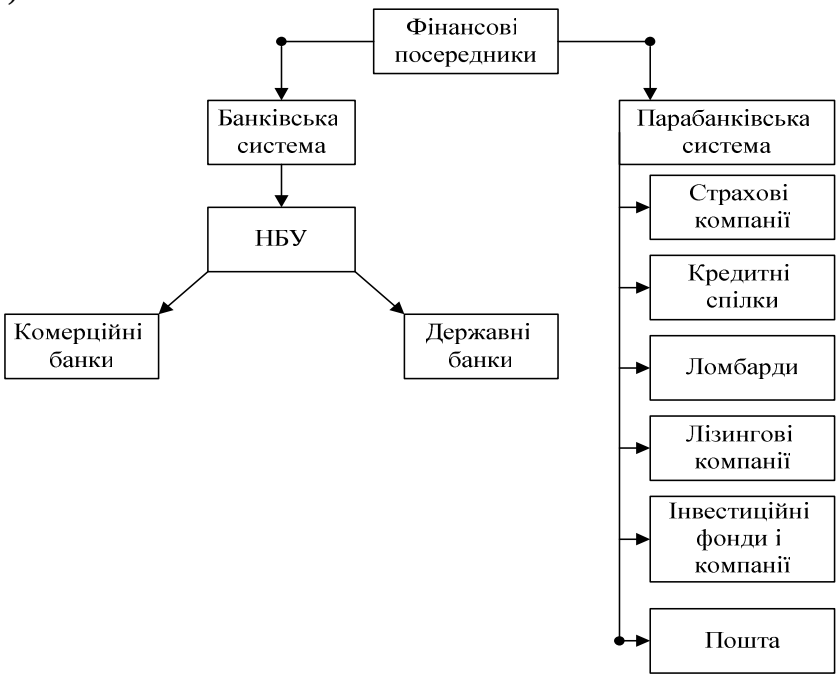


Рис. 2. Види фінансових посередників

З метою проведення дослідження впливу фінансових посередників на економічне зростання України здійснимо аналіз їх діяльності.

Станом на 01.01.11 у Державному реєстрі фінансових установ налічувалося 1980 фінансових установ (таблиця 1), що на 28 установ менше ніж на кінець 2009 року (2008 установ). З них: 456 – страхові компанії, 659 – кредитні спілки, 426 – ломбарди, 221 – фінансові компанії, 101 – недержавні пенсійні фонди, 43 – адміністратори недержавних пенсійних фондів.

Таблиця 1

Сегментація фінансових посередників України за 2010 рік

Фінансові установи	Станом на 01.01.11	Питома вага, %	Всього за 2010 рік		Ранг
			Внесено інформацію про установи	Виключено інформацію про установи	
Банківська система:	176	8,16	-	-	-
Банки України	176	8,16	-	-	5
Парабанківська система:	1980	91,84	-	-	-
Страхові компанії, у т.ч.	456	21,15	13	27	2
страхові компанії з ризикових видів страхування	389	85,31	11	19	-
страхові компанії зі страхування життя	67	14,69	2	8	-
Кредитні установи:	730	33,86	33	116	1
кредитні спілки	659	90,27	21	114	-
інші кредитні установи	42	5,75	12	2	-
юридичні особи публічного права	29	3,98	0	0	-
Ломбарди	426	19,76	54	3	3
Фінансові компанії	221	10,25	24	10	4
Довірчі товариства	2	0,09	0	0	8
Недержавні пенсійні фонди	101	4,69	3	12	6
Адміністратори НПФ	43	1,99	0	4	7
Інші фінансові установи	1	0,05	0	0	9
РАЗОМ	2156	100	127	172	х

З проведеного аналізу бачимо, що найбільшу питому вагу займають кредитні установи і становлять 33,86 % відповідно та займають 1 місце у ранжировці; потім йдуть страхові компанії, частка яких 21,15 % та 2 місце відповідно; 3 місце в сегментації фінансових посередників займають ломбарди, питома вага яких становить 19,76 %; 4 і 5 місце розділили фінансові компанії та банки України, частки яких відповідно 10,25 % та 8,16 %. Питома вага інших фінансових посередників зменшується і знаходиться у невеликій динаміці одне від одного (рис. 3).

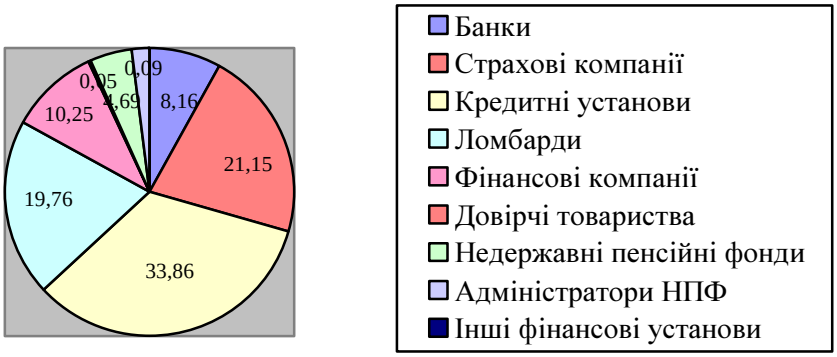


Рис. 3. Структура фінансових установ згідно з Державним реєстром за 2010 рік

Для оцінки конкурентоспроможності фінансових посередників використаємо такі аналітичні методи: чотирьохчастковий показник концентрації, індекс Херфіндала-Хіршмана та індекс Розенблюта.

Для оцінки характеру розподілу ринкових часток між конкурентами використовується чотирьохчастковий показник концентрації (CR_4), який являє собою частку чотирьох перших посередників ринку, що мають максимальний обсяг продажу послуг [7]

$$CR_4 = \frac{OP_1 + OP_2 + OP_3 + OP_4}{OP}, \quad (1)$$

де $OP_{1\text{-}4}$ – обсяг реалізації послуг чотирьох перших фінансових посередників ринку; OP – загальний обсяг реалізації послуг фінансових посередників.

$$CR_4 = \frac{730 + 456 + 426 + 221}{2156} = 0{,}8502.$$

Так як CR_4 = 0,8502 (тобто > 0,75), то це означає, що концентрація фінансових посередників на ринку висока при низькому рівні інтенсивності конкуренції.

Суттєвим недоліком коефіцієнта концентрації є те, що він нечутливий до різних варіантів розподілу часток між конкурентами [7].

Цих недоліків позбавлений індекс Херфіндала-Хіршмана ($I_{нн}$), що показує, яку ринкову частку займають невеликі фінансові посередники і розраховується як сума квадратів ринкових часток всіх посередників галузі [7]

$$I_{нн} = \sum_{i=1}^{n} D_i^2, \quad (2)$$

де D_i – ринкова частка ринку і-го фінансового посередника.

Відповідно до різних значень коефіцієнта концентрації та індексу Херфіндала-Хіршмана виділяють три типи ринків (таблиця 2) [7].

Таблиця 2

Типи ринків за рівнем концентрації

Тип ринку	Значення чотирьохчасткового показника концентрації	Значення індексу Херфіндала-Хіршмана	Рівень інтенсивності конкуренції
Висококонцентрований	70-100	0,2 – 1	низький
Помірноконцентрований	45-69	0,1 – 0,2	середній
Низькоконцентрований	менше 45	менше 0,1	високий

$I_{нн} = 0{,}3386^2 + 0{,}2115^2 + 0{,}1976^2 + 0{,}1025^2 + 0{,}0816^2 + 0{,}0469^2 + 0{,}0199^2 + 0{,}0009^2 + 0{,}0005^2 = 0{,}1147 + 0{,}0447 + 0{,}0391 + 0{,}0105 + 0{,}0067 + 0{,}0022 + 0{,}0003 + 0{,}00000081 + 0{,}00000025 = 0{,}2182$

Як бачимо, згідно з показниками CR_4 = 0,8502 та $I_{нн}$ = 0,2182, підтверджується, що концентрація фінансових посередників на ринку висока при низькому рівні інтенсивності конкуренції.

Враховуючи ранг фінансового посередника, можна обчислити індекс Розенблюта (I_r). Цей індекс визначається з використанням порядкового номера посередника, отриманого шляхом ранжування ринкових часток від максимуму до мінімуму (3):

$$I_r = \frac{1}{2 \cdot \sum_{i=1}^{n} (i \cdot Di) - 1}, \quad (3)$$

де i = 1,2,3..... n; n – кількість фінансових посередників на ринку.

Максимальне значення індексу Розенблюта дорівнює одиниці, мінімальне – 1/n (n – кількість посередників на ринку) [7]. Отже, max = 1; min = 1/2156 = 0,0005.

I_r = 1 / (2 · (1 · 0,3386 + 2 · 0,2115 + 3·0,1976 +4 · 0,1025 + 5 · 0,0816 + 6 · 0,0469 + + 7 · 0,0199 + 8 ·0,0009 + 9 ·0,0005) – 1) = 1 / (2·(0,3386 + 0,423 + 0,5928 + 0,41 + 0,408 + + 0,2814 + 0,1393 + 0,0072 + 0,0045) – 1) = 1 / 4,2096 = 0,2376.

Отже, показник Розенблюта дорівнює min < I_r = 0,2376 < max, і підтверджує розраховані вище показники й усуває недоліки індексу Херфіндаля-Хіршмана, оскільки розраховується з урахуванням порядкового номера фінансової установи, отриманого на основі ранжування часток від максимуму до мінімуму.

Для визначення рівня впливу на економічні процеси дослідимо обсяги наданих послуг за видами фінансових посередників (таблиця 3).

Таблиця 3

Динаміка надання фінансових послуг в Україні за 2008-2010 рр.

За видами установ	**Роки**			**Темпи приросту**	
	2008 (млн. грн)	**2009 (млн. грн)**	**2010 (млн. грн)**	**2009/2008 %**	**2010/2009 %**
Страхові компанії: - надходження валових страхових премій	24 008,6	20 442,1	23 081,7	-14,9	+12,9
Фінансові компанії - обсяг послуг	19 610,1	24 236,6	29 303,8	+23,6	+20,9
Юридичні особи публічного права: - видані кредити	2 898,2	2 561,7	2 421,4	-11,6	-5,5
Комерційні банки: - видані кредити - внески на депозитні рахунки	 169 500,0 57 200,0	 64 405,0 96 700,0	 5 162,4 248 100,0	 -62,0 +69,06	 -91,98 +156,67
Інші кредитні установи: - видані кредити	2 901,0	1 805,4	1 408,4	-37,8	-22,0
Недержавні пенсійні фонди: - пенсійні внески	582,9	754,6	925,4	+29,5	+22,6
Ломбарди: - видані кредити під заставу	2 126,8	3 505,0	5 503,1	+64,8	+57,0
Кредитні спілки: - видані кредити - внески на депозитні рахунки	 5 572,8 3 951,1	 3 909,1 2 959,3	 3 349,5 1 945,0	 -29,9 -25,1	 -14,3 -34,3

Як бачимо, надходження валових страхових премій до страхових компаній у 2009 році порівняно з 2008 роком зменшилось на 14,9 %, а у 2010 році порівняно з 2009 роком збільшилися на 12,9 %. Це може бути пов'язано з введенням обов'язкових видів страхування: при від'їзді за кордон обов'язково повинна бути оформлена страховка. Видані кредити кредитних спілок у 2009 році в порівнянні з 2008 роком зменшилися на 29,9 %, а внески на депозитні рахунки – на 25,1 %; у 2010 році в порівнянні з 2009 роком видані кредити зменшилися на 14,3 %, а внески на депозитні рахунки – на 34,3 %. Щодо зменшення кількості кредитів, виданих кредитними спілками, юридичними особами публічного права, банками, то причиною цього може бути бажання недопущення ситуації 2008 року, яка привела до фінансової кризи; обмеження з боку держави (для регулювання уряд може ефективно застосовувати підвищення обсягу обов'язкових резервів у банках, що приведе до зменшення кредитної маси, яку можна надавати юридичним і фізичним особам). Що стосується обсягу послуг, наданих фінансовими компаніями, то вони зростають як у 2009 році на 23,6 %, так і в 2010 році – на 20,9 %. Вкладання інвестицій (точніше капіталовкладення) у фінансові компанії вважається ефективним і надійним засобом, тому що нерухомість – один із самих привабливих способів вкладання коштів; інший – внески на депозитні рахунки, фізичні особи сподіваються надійно та прибутково зберігати свої «вільні» кошти. Видані кредити юридичними осо-

бами публічного права зменшуються в динаміці: у 2009 році – на 11,6 %, у 2010 році – на 5,5 %. Видані кредити комерційних банків у 2009 році в порівнянні з 2008 роком зменшилися на 62,0 %, а внески на депозитні рахунки збільшилися на 69,06 %; у 2010 році в порівнянні з 2009 роком видані кредити зменшилися на 91,98 %, а внески на депозитні рахунки збільшилися на 156,67 %. Видані кредити інших кредитних установ зменшуються у 2009 році на 37,8 %, а у 2010 році – на 22,0 %. Що стосується пенсійних внесків до недержавних пенсійних фондів, то вони зростають у 2009 році на 29,5 %, а у 2010 році – на 22,6 %. Збільшення пенсійних внесків свідчить про те, що все більшої популярності набувають недержавні пенсійні фонди, бо недержавну пенсію виплачують додатково до державної, а враховуючи розмір державної пенсії багатьох громадян України, недержавні пенсії є додатковими фінансовими ресурсами, які можна використовувати на необхідні для життя блага. Схожу динаміку можемо спостерігати за виданими кредитами під заставу в ломбардах: у 2009 році збільшилися на 64,8 %, у 2010 році – на 57 %, що свідчить про поступову стабілізацію діяльності. Враховуючи вищенаведене, можна констатувати, що коли більшість фінансових посередників переживають важкі часи у сфері надання кредитів, ломбарди показують вражаючі результати. Судячи з усього, населення набагато активніше користується послугами ломбардів саме в періоди нестабільної економічної ситуації в країні, а їх послуги в першу чергу й орієнтовані на тих, хто відчуває тимчасові фінансові труднощі і має потребу у відносно невеликому короткостроковому кредиті.

Висновки та пропозиції. Наявність конкурентоспроможних фінансових посередників є запорукою економічного зростання країни. До початку світової фінансової кризи небанківський фінансовий сектор України розвивався досить динамічно: впевнено зростали кількість небанківських фінансових установ, вартість активів, попит на послуги з боку споживачів.

Зміна зовнішнього середовища, зокрема прояви світової фінансової кризи, спричинила негативний вплив на український небанківський фінансовий сектор, перш за все, внаслідок погіршення якості банківських активів, значної девальвації гривні, негативних змін у структурі платіжного балансу та експорту України, а також зниження рівня зовнішніх запозичень. Серед чинників, які протягом 2010 року мали негативний вплив на небанківський фінансовий сектор в Україні, можна зазначити замороження банківських депозитів учасників фінансового ринку в проблемних банках та зниження ринкової вартості фінансових інструментів, зокрема тих, які утримувалися страховими компаніями і недержавними пенсійними фондами, що в результаті вплинуло на прибутковість цих установ та рівень їхніх резервів, сформованих ними для покриття майбутніх виплат своїм клієнтам.

Отже, можна назвати такі досягнуті результати дослідження:

1) була запропонована така дефініція поняття «фінансова установа» – це юридична особа, яка здійснює певні операції та послуги за певну плату і створюється відповідно до законодавства України;

2) була проведена структуризація фінансових посередників у розрізі понять «банківська ‹-› парабанківська система»;

3) проаналізовано конкурентоспроможність фінансових посередників на ринку: $CR_4 = 0{,}8502$, $I_{нн} = 0{,}2182$, $I_г = 0{,}2376$ і підтверджено, що концентрація фінансових посередників на ринку висока при низькому рівні інтенсивності конкуренції;

4) результатами сегментації виділено, що найбільшу питому вагу серед фінансових посередників займають: кредитні установи – 33,86 %, страхові компанії – 21,15 %, ломбарди – 19,76 %;

5) за результатами впливу на економічні процеси виявлено, що найвагоміший здійснюють комерційні банки внесками на депозитні рахунки і з кожним роком він збільшується в динаміці у 2009 році – на 69,06 %, у 2010 році – на 156,67 %; на друге місце можна поставити фінансові компанії з наданим обсягом послуг, які також зростають у динаміці у 2009 році – на 23,6 %, у 2010 році – на 20,9 %; на третьому знаходяться страхові компанії з надходженнями валових страхових премій: у 2009 році зменшилися на 14,9 %, а у 2010 році зросли на 12,9 %.

Список використаних джерел

1. Про Національний банк України [Електронний ресурс]: Закон України від 20.05.99 № 679-XIV. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/ main.cgi?nreg=679-14.
2. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]: Закон України від 12.07.2001 № 2664-III. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/ main.cgi?nreg=2664-14.
3. Герасимова С. В. Роль фінансових посередників в організації інвестиційної діяльності акціонерних товариств / С. В. Герасимова // Фінанси України. – 2007. – № 4. – С. 103-111.
4. Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/742.html.
5. Дубина М. В. Удосконалення класифікації фінансових посередників в Україні [Електронний ресурс] / М. В. Дубина. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vcndtu/Ekon/2009_39/25.html.
6. Корнєєв В. В. Модифікація форм фінансового посередництва в Україні / В. В. Корнєєв // Фінансовий ринок. – 2008. – № 2. – С. 77-85.
7. Реутов В. Є. Конкурентоздатність: критерії, показники і методика оцінювання / В. Є. Реутов // Економіка та держава. – 2008. – № 5. – С. 65-67.
8. Семеног А. Ю. Роль і місце фінансових установ у фінансовій системі країни / А. Ю. Семеног // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць. Вип. 28. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – С. 111-117.
9. Ходаківська В. П. Ринок фінансових послуг: навч. посіб. / В. П. Ходаківська, О. Д. Данілов. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2001. – 501 с.
10. Школьник І. О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку: монографія / І. О. Школьник. – Суми: Мрія: УАБС НБУ, 2008. – 348 с.

УДК 336.71

М.В. Бежан, канд. экон. наук
Севастопольский филиал Саратовского государственного социально-экономического университета, г. Севастополь, Украина

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ КОММЕРЧЕСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ

В статье рассмотрено состояние, основные характерные черты и особенности кредитования малого бизнеса в Российской Федерации. Сформулированы актуальные проблемы развития коммерческого кредитования, приведены возможные перспективные направления в деятельности российских банков по диверсификации кредитного портфеля в части кредитования малых и средних предприятий.

Ключевые слова: *коммерческие банки, кредитование, малые предприятия, кризис, эффективность.*

Постановка проблемы. В настоящее время в России на первый план выходят проблемы, связанные с существенным отставанием кредитно-финансовой системы от требований рыночной экономики. Российский кредитный рынок характеризуется институциональной неразвитостью, ограниченным набором используемых финансовых инструментов и услуг, отсутствием эффективных правовых механизмов, гарантирующих реализацию имущественных интересов участников кредитной сделки. Ориентация банков на работу с финансовыми инструментами в ущерб кредитованию производства приводит к сокращению объемов кредитования реального сектора экономики, в том числе малого бизнеса. На рынке ссудных капиталов преобладает предложение кредитных ресурсов на короткий срок. В этих условиях проблема ограниченного доступа к кредитам является общей для всех категорий хозяйствующих субъектов, однако наиболее остро она проявляется в малом бизнесе.

Важнейшая роль коммерческих банков в развитии малого бизнеса объясняется сложностью для малых предприятий получить финансовые средства из других источников. Как показывает практика, малые предприятия практически не используют в качестве института финансирования фондовый рынок из-за высокой степени недоверия к нему. Вследствие слабой конкурентной позиции, они гораздо чаще реализуют собственные товары и услуги с отсрочкой платежа, чем получают кредиты от своих поставщиков. Следовательно, кредит становится основным и практически единственным вариантом внешнего финансирования.

В странах с развитой экономикой особая роль в финансово-кредитном обеспечении малого бизнеса принадлежит государству. В России, наряду с принятием Закона "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации", также была создана система кредитования предпринимательства, однако вследствие ограниченности бюджетных средств и неэффективности применяемого механизма кредитования она пока не оказывает существенного влияния на укрепление финансовой базы малых предприятий.

В этих условиях большое значение приобретает исследование вопросов кредитования малого бизнеса. Те исследования, которые ведутся, не учитывают в достаточной степени специфику деятельности малых предприятий. Многие проблемы остались в стороне от специальных научных исследований, в том числе теоретические и экономические основы кредитования малого бизнеса, определения кредитных потребностей предприятий малого бизнеса, оценки и мониторинга рисков при кредитовании, перспектив развития банковского кредитования малого бизнеса.

Анализ последних исследований и публикаций. В экономической литературе по проблемам малого бизнеса есть различные концепции. Исследованием банковского кредитования малого бизнеса занимались О.А. Андреюк, Е.М. Бухвальд, А.В. Виленский, Ю.В. Коновалова, Л.Э. Слуцкий, К.Б. Шоруб. Опыт работы коммерче-

ских банков по минимизации кредитных рисков при кредитовании малого бизнеса освещается в трудах В.А. Петрова, Н.Г. Журкина и других.

Исследователь Одегов Ю.Г. считает, что поиск денег для начала своего дела – проблема, с которой сталкивается почти каждый предприниматель. Зачастую средства для стартового капитала он одалживает у родственников, знакомых и друзей. Но вот бизнес стартовал и даже приносит прибыль, однако трудности с наличностью не исчезают: нужно пополнять оборотные средства, покупать оборудование, товары. Остается обратиться в банк. И тут оказывается, что большинство банков с малыми предприятиями не работают [1].

Ряд ученых – А.В. Печникова, О.М. Маркова, Е.Б. Стародубцева [2] – определяют коммерческий кредит как разновидность кредита, предоставляемого в товарной форме продавцом покупателю в виде отсрочки платежа за проданные товары, выполненные работы, оказанные услуги. В отличие от потребительского кредита, объектом которого являются товары и услуги потребительского назначения, коммерческий кредит предоставляют друг другу действующие предприниматели.

И.Т. Балабанов в своей работе «Банки и банковское дело» приводит следующую классификацию кредитов [3]:

1) по формам (коммерческие, банковские, потребительские, государственные, ипотечные, международные);
2) по срокам;
3) по видам обеспечения (обеспеченный и необеспеченный).

Постановка цели. Целью работы является развитие теоретико-методологического аппарата коммерческого кредитования малого бизнеса, разработка и обоснование рекомендаций по его совершенствованию.

Изложение основного материала. Для обоснования актуальных предложений, охарактеризуем общие тенденции развития кредитования малого бизнеса в РФ. Прежде всего, следует заметить, что в целом банки по-прежнему не торопятся превращаться из просто финансовых и валютно-спекулятивных заведений в учреждения финансово-кредитные.

Банков, которые активно работают в различных секторах бизнес-кредитования, в РФ к концу 2011 года немного. В основном это банки с государственной поддержкой и российские «дочки» крупных западных финансовых структур, которые пользуются сравнительно дешевыми валютными ресурсами своих головных учреждений.

Требования банков к финансовому состоянию потенциальных клиентов и оценке их платежеспособности еще более ужесточились, а количество финучреждений, предоставляющих займы, еще более сократилось. Так, ставки по кредитам на покупку оборудования в рублях выросли: если летом 2011 года средняя эффективная ставка составляла 26,86 % годовых, то к началу октября этот показатель увеличился до 27,88 (+1,02) и, таким образом, превысил даже свое максимальное до сих пор значение (27,07 % в январе текущего года). В долларах же средняя эффективная ставка за этот период, напротив, снизилась: от 14,71 % до 12,75 % (-1,96 %) годовых. Средний же уровень ставок в евро на кредиты для приобретения оборудования также уменьшился, причем более значительно – с 13,25 % годовых до12,13 % (- 1,12 %).

Рассматривая кредиты на пополнение оборотных средств, количество банков, декларирующих эту услугу после некоторого повышения летом 2011 года, вновь снизилось до минимума. Значение средних эффективных ставок по состоянию на первую декаду октября и их изменения составили: для рубля – с 26,69 % до 27,80 % годовых (+1,11 %), в долларах – с 14,89 % до 13,13 % (– 1,76 %), а в евро – с 13,77 % до 12,45 % годовых (– 1,32 %).

Следует заметить, что крупнейшие российские госбанки активно кредитовали крупный российский бизнес под залог корпоративных прав, чем не очень активно занимались, скажем, западные банковские группы.

Что касается венчурных фондов, то общая экономическая и политическая нестабильность в РФ привела к тому, что их активность на рынке бизнес-кредитования значительно снизилась. Фонды сосредоточились, в основном, на наиболее востребованных в настоящее время инновационных проектах сферы энергетики (возобновляемые источники энергии, биодизель) и информационных технологий.

Основной альтернативой кредитам на поддержание и развитие уже действующего бизнеса остается привлечение стратегических инвесторов, которые обеспечивают недостающее финансирование в обмен на 15-30 % пакета акций предприятия [4].

В последнее время количество подобных предложений на рынке продаж готового бизнеса заметно увеличилась, а анализ динамики их поступлений свидетельствует о дальнейшем укреплении подобной тенденции в долгосрочной перспективе. К началу осени особый спрос на инвестиции такого рода наблюдался со стороны малых производственных компаний. За истекшие три месяца последним удалось сохранить за собой лидерство и по количеству предложений о продаже бизнеса, их доля на рынке продолжала расти – 30 % к началу ноября 2011 года вместо 29 % в мае (23 % – в конце января 2011 г.). Внутри этого сегмента большинство по-прежнему представляют компании, связанные со строительным бизнесом – каменные карьеры, мини-заводы по производству бетона и блоков и других стройматериалов, мастерские по производству строительных конструкций и т. п., однако за лето существенно прибавилось предложений о продаже предприятий легкой и химической промышленности.

На втором месте по предложениям на продажу и поиску стратегических инвесторов по-прежнему розничные торговые сети продовольственных и хозяйственных товаров, а также отдельные торговые точки. Однако активный передел рынка, начавшийся еще весной 2011 года, сохранение тенденций к выходу на рынок российского ритейла крупных иностранных игроков, способствовал дальнейшему сокращению доли подобных предложений на рынке действующего бизнеса – до 21 % к концу октября по сравнению с 26 % в конце апреля и 32 % в январе 2011 года. При этом наблюдавшаяся с середины весны тенденция предложений на реализацию групп крупных торговых точек (вплоть до сетей супермаркетов и дискаунтеров), к концу лета практически прекратилась, судя по всему передел российского рынка в этом сегменте бизнеса вступил в свою завершающую фазу.

Таким образом, банки заинтересованы в стратегическом присутствии в России предприятий малого бизнеса, и это главная причина расширения данной статьи кредитного портфеля.

Возможными перспективными направлениями в деятельности российских банков по диверсификации своего кредитного портфеля в части коммерческого кредитования малого бизнеса возможно считать:

- привлечение долгосрочных дешевых денежных средств из стран-партнеров и размещение их в бизнес-проекты клиентов малого бизнеса банка;
- привлечение денежных средств путем эмиссии акций и облигаций;
- внедрение клиентоориентированной стратегии (усиление маркетингового подразделения и подразделения по работе с клиентами малого бизнеса, постоянный мониторинг рынков, бенчмаркинг, анализ предпочтений клиентов, планов их развития);
- повышение доходности работы с ведущими, перспективными малыми предприятиями;
- привлечение внешних консультантов, выделение и оптимизация бизнес-процессов банка, постоянный мониторинг их эффективности;

- внедрение технологии самообслуживания по кредитованию малого бизнеса;
- создание системы постоянной оценки, контроля и предотвращения рисков банка по кредитованию малого бизнеса;
- внедрение в банке системы стратегического управления (создание аналитического подразделения, оснащение его техническими и информационными системами);
- создание подразделения по разработке новых банковских продуктов и услуг в области кредитования малого бизнеса;
- усиление работ по созданию привлекательного образа банка на региональном рынке, повышение эффективности региональной сети - открытие филиалов по всему региону;
- организация привлечения денежных средств для проектов клиентов малого бизнеса при договоренности с ними о проведении основных финансовых операций через банк;
- согласование бизнес-планов банка с бизнес-планами его ведущих клиентов среди малых предприятий;
- расширение работы на рынке ценных бумаг с активизацией вексельного способа кредитования малых предприятий;
- создание подразделения по работе с драгоценными металлами для кредитования малого бизнеса.

Перспективы дальнейших исследований. С помощью предложенных мероприятий, удельный вес кредитов малым предприятиям в структуре общей величины кредитов увеличится на 3 %. Такая тенденция связана с тем, что в условиях постепенного выхода из кризиса банк будет активно внедрять программы кредитования частных предпринимателей с целью диверсификации кредитного портфеля субъектов малого бизнеса. Но общие объемы кредитования юридических лиц значительно превысят возможности кредитования предпринимателей-физических лиц.

Принципиальным вопросом совершенствования банковского кредитования малого предпринимательства является создание гибкой системы гарантий, которая открыла бы возможности кредитования для всех категорий предприятий.

С ним связана процедура и субъект гарантирования и вопроса обеспечения возврата кредита. Как свидетельствует практика, существует несколько вариантов решения данного вопроса. Риски берет на себя коммерческий банк, принимая на свой риск решения по кредитованию малого бизнеса. Недостаток такого варианта - его внедрение зависит от волевых качеств и стратегического виденья руководства конкретного банковского учреждения, эффективности его менеджмента, ведь сегодня банки по большей части не доверяют субъектам малого бизнеса и не хотят брать на себя подобные кредитные риски.

Основной акцент при поиске путей повышения эффективности кредитования целесообразно делать на разработке скоринговой системы, позволяющей рассчитывать суммы кредитов предпринимателям с учетом многих особенностей их деятельности, а также на расширении возможностей учета и переучета векселей.

Согласно прогнозу, общая величина кредитов субъектам малого бизнеса на конец 2011 года составит 10 758,36 млн. руб, что на 4 350,51 млн. руб больше (+34 %) их фактической величины на конец 2010 года [5].

Выводы. Наиболее существенные научные результаты проведенного исследования состоят в обосновании путей совершенствования банковского кредитования малого бизнеса, одним из перспективных направлений которых является формирование национального венчурного фонда для целевого финансирования через коммерческие банки малого бизнеса.

В настоящее время становится все более актуальной идея реализации крупномасштабного (как минимум, межрегионального) проекта разработки схем гарантирования кредитов для малых предприятий с государственным (федерально-региональным участием). В основе обсуждаемых проектов создания крупномасштабных схем гарантирования кредитов для малого бизнеса - смешанные государственно-частные схемы финансирования, сочетание инвестиционного и краткосрочного кредитования, прямые кредиты малому бизнесу и поддержка его инвестиционной деятельности через кредитование лизинговых услуг для малого бизнеса.

При этом фактор государственной поддержки реализуется как через участие бюджетных средств в финансировании гарантийных схем, так и через возможность сочетать те или иные формы кредитной поддержки малых предприятий с иными, уже зарекомендовавшими себя инструментами содействия малому бизнесу (имущественная поддержка, налоговые льготы, консультационное, информационное содействие).

Список использованных источников

1. Одегов Ю. Г. Банковский менеджмент / Ю. Г. Одегов, Т. В. Никонова. – М.: Экзамен, 2010. – С. 35.
2. Печникова А. В. Банковские операции / А. В. Печникова, О. М. Маркова, Е. Б. Стародубцева. – К.: Просвіта, 2007. – С. 25.
3. Балабанов И. Т. Банки и банковское дело / И. Т. Балабанов. – СПб.: Питер, 2006. – С. 47.
4. Основы банковского дела (Банковское дело) / под ред. К. Тагирбекова. – М.: ИНФРА-М; Весь Мир, 2010. – С. 72.
5. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора. – М.: Банк России, 2010.

УДК 336

І.В. Горшунова, канд. екон. наук, доцент
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ПРОФЕСІЙНЕ САМОВИЗНАЧЕННЯ МАЙБУТНІХ ФІНАНСИСТІВ

Стаття присвячена дослідженню основних аспектів професійного самовизначення студентів фінансово-економічних спеціальностей в процесі їх навчання у вищому навчальному закладі та застосуванню методу професіографії у навчально-виховному процесі.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин в Україні та розширення самостійності суб'єктів господарювання призвели до усвідомлення чіткої залежності як держави в цілому, так і конкретного підприємства та фінансової установи від ефективності управління їхньою фінансовою діяльністю. Внаслідок цього помітно зростає потреба в спеціалістах-фінансистах, які б володіли достатнім рівнем знань для професійного вирішення питань фінансової діяльності у будь-якій сфері економіки.

Затребуваність цієї професії для суспільства досить велика, і тому в процесі підготовки майбутніх фінансистів необхідно застосовувати відповідні прийоми та методи, які сприятимуть професійному самовизначенню студентів та розвитку їх особистісних якостей, необхідних для вирішення майбутніх професійних завдань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема професійного самовизначення є важливою в теорії управління та галузях педагогіки і психології праці.

Теоретичні аспекти професійного самовизначення молоді досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені різних поколінь: В.А. Бодров, Л.І. Божович, Е.М. Борисова, А.А. Вайсбург, Д.Н. Дубровін, А.А. Деркач, Є.А. Клімов, І.С. Кон, Т.В. Кудрявцев, А. Маслоу, Н.С. Пряжніков, С.Л. Рубінштейн, І. Середницька, П.А. Шавир, В.Д. Шадриков, Е. Еріксон та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розгляд матеріалів та публікацій щодо професійного самовизначення студентів дозволяє відмітити, що більшість сучасних студентів переймаються питаннями майбутнього, перед ними гостро встає проблема професійного самовизначення. Поряд з цим, актуальність проблеми професійного самовизначення майбутніх фінансистів обумовлена змінами на ринку праці та кризовими явищами в економіці України.

Мета статті. Головною метою цієї статті є дослідження основних аспектів професійного самовизначення студентів фінансово-економічних спеціальностей у процесі їх навчання у вищому навчальному закладі та визначення напрямків навчально-виховної роботи в підготовці майбутніх фінансистів.

Виклад основного матеріалу. Об’єктивною необхідністю сьогодення є розбудова власної високоефективної економіки за участю усіх громадяни країни, проте найбільші зобов'язання і відповідальність покладається на фінансистів, знання і фаховість яких мають реалізуватися у найрізноманітніших сферах та формах господарської діяльності.

Фінансистами раніше називали людей, які володіли великими коштами і самі були дуже багаті. Сьогодні зміст цього слова дещо інший. Словник банківських термінів дає таке визначення: «фінансист – фахівець, що проводить великі грошові операції на легітимній основі». Сфера його діяльності – ринок, інвестиції, нерухомість. Обов’язок фінансиста – вдало і вигідно вкласти кошти, щоб вони повернулися з прибутком, оцінити ризики, знайти оптимальне співвідношення доходу і передбачуваних ризиків [4].

Роль та значення професії фінансиста для суспільства досить велика, адже фінанси – основа економіки будь-якої країни і грамотно управляти ними – значить діяти на користь не тільки собі, а й усьому суспільству в цілому. Особливо це стосується періодів кризи, коли аналітичні здібності фінансистів можуть застосовуватися для розробки фінансових розрахунків доцільності того чи іншого кроку. Фінансисти повинні вміти мо-

делювати ситуації, проводити аналіз фінансового стану компанії; робити аналітичні висновки, розробляти фінансові стратегії, управляти грошовими потоками.

Молоді фінансисти, які нещодавно закінчили вищий навчальний заклад, можуть працювати бухгалтерами, помічниками економістів, співробітниками планових відділів на підприємствах, заробляючи, таким чином, безцінний досвід, у результаті – стати фінансовими директорами. Робота фінансиста потрібна в банках, інвестиційних, ріелторських, страхових, інших компаніях, біржах. Вони можуть бути незалежними фінансовими аналітиками, консультантами, проводити аналіз ситуацій фінансових ринків, здійснювати прогнози, складати бізнес-плани тощо.

Студент – майбутній фінансист, ще в процесі навчання вирішує питання визначення найбільш привабливої для нього сфери професійної діяльності та відповідної професії. Тобто, перед студентом гостро встає проблема професійного самовизначення.

Проблема самовизначення особистості є важливою в теорії менеджменту та в галузях педагогіки та психології. Теоретичні основи цієї проблеми були закладені С.Л. Рубінштейном і сформульовані принципом: «зовнішні причини впливають, переломлюючись через внутрішні умови». Для С.Л. Рубінштейна найбільш важливим є внутрішній момент самовизначення. Такий же підхід розвиває в своїх працях К.А. Абульханова-Славська, для неї основним моментом самовизначення є власна активність суб'єкта професійного самовизначення [8].

На думку представників теорії розвитку (Е. Гінзберга), процес професійного самовизначення охоплює довгий період життя людини: від появи зародків професійних інтересів і нахилів – в дитячому віці, до кінцевого утвердження в обраній сфері професійної діяльності – в роки зрілості, а також самореалізацію себе у визначеній сфері діяльності [5].

Професійний вибір розглядається як такий, що містить у собі систему взаємопов'язаних рішень. Відповідно до роздумів Т.В. Кудрявцева, професійне самовизначення – це досить важкий, довготривалий, рухливий, багатоплановий, а інколи й заперечний процес, в якому виділяється чотири стадії [6]:

– *перша стадія* пов'язана з зародженням і формуванням професійних намірів під впливом загального розвитку особистості і початкової орієнтації в різних сферах трудової діяльності, у світі праці й у світі професій;

– *друга стадія* – це період професійного навчання і виховання, цілеспрямована підготовка до вибраної професійної діяльності та оволодіння всіма деталями професійної майстерності;

– *третя стадія* – активне входження в професійне середовище, яке відображає перехід того, хто навчається, до нового типу діяльності – до професійної праці в різних її формах в умовах реального виробництва чи виконання службових обов'язків;

– *четверта стадія* припускає повну чи часткову реалізацію професійних цілей і можливостей особистості в самостійній праці.

При цьому виявляється, що практично впродовж всього процесу професійного самовизначення і переходу людини від однієї стадії до іншої, у неї можуть виникати перепони і заперечення, а нерідко, і кризові ситуації. Крім того, проблеми та кризи можуть виникати і всередині окремих стадій цього процесу.

Обізнаність про індивідуальну динаміку процесу професійного самовизначення і розвитку кожного конкретного студента, розуміння кожним з них власних особливостей є невід'ємною умовою надання педагогом допомоги майбутнім фахівцям.

Протягом навчального періоду відбувається не тільки професійне, але й соціальне, а разом з цим життєве самовизначення особистості.

Самовизначення допускає акцент на самодетермінацію особистості, в якій ключову позицію займає детермінація майбутніми життєвими цілями, планами й орієнтаціями.

Відомий спеціаліст у галузі психології профорієнтації Є. Клімов стверджує, що професійне самовизначення є системоутворюючим центром для всієї системи можливих "самовизначень" підростаючої людини як суб'єкта діяльності і громадянина [5].

Розвиваючи цей напрям, М. Коган виділяє чотири сфери активності, які мають відношення до професійного самовизначення особистості [8]:

1) пізнавальна (збір загальної інформації);
2) ціннісно-орієнтаційна (самостійне знайомство зі світом професій);
3) перетворююча ("проба сил");
4) комунікативна (умова для інших видів діяльності).

Таким чином, у процесі професійної підготовки у вищому навчальному закладі у студента формується психологічна готовність до професійного самовизначення, яка розглядається як складна інтегративна особистісна якість. Основним компонентом цієї характеристики є система розуміння, яка визначається як відношення людини до світу, оточуючих людей, самої себе. Ці ставлення і формують ціннісні орієнтації особистості, які справедливо розглядаються як фундамент проблеми самовизначення.

У рамках цього підходу доцільно розглянути співвідношення цінностей і цілей: «цінність є тим, що дає ідеальній меті силу впливу на спосіб і характер діяльності людини, спонукальну силу». Цінності є основою цілеспрямованості особистості. Саме вони зв'язують когнітивні й емоційні складові професійного саморозуміння людини через структуру внутрішньої мотивації, яка співвідносить минуле (знання і досвід) і майбутнє (прогнозована ціль) у теперішнє (переживання «Я») через установчі механізми. Тому в процесі професійного самовизначення повинні формуватися установки на:

- власну активність і самопізнання;
- ознайомлення зі світом професій, потребами ринку праці, правилами вибору професії;
- забезпечення самопізнання і формування «образу-Я» відповідної професії до особистості і потреб ринку праці, побудова на цій основі професійного плану і перевірка його;
- формування вміння аналізувати різні види професійної діяльності, враховуючи їхнє споріднення за психологічними ознаками;
- створення умов для перевірки можливостей самореалізації в різних видах професійної діяльності шляхом організації професійних проб;
- забезпечення розвитку професійно важливих якостей;
- формування мотивації і психологічної готовності до зміни професії і переорієнтації на нову діяльність;
- виховання загальнолюдських і загальнопрофесійних якостей.

Іншими словами, установки формують готовність особистості розглядати себе в розвитку, в рамках відповідного часу, простору і сенсу, постійно розширювати свої можливості і максимально їх реалізовувати, активно вибирати професійні завдання й модифікувати відповідно до них власну поведінку.

У зарубіжній психології, насамперед у теорії Д. Сьюпера, професійні установки вивчені досить ґрунтовно. А на етапі вибору професії пропонуються гарні психодіагностичні методики [10].

Однією з перспективних технологій для вивчення професійних установок студентів є «Шкала зрілості професійних установок» Дж. Крайтса [8].

За своєю структурою ця технологія зорієнтована на виявлення п'яти видів установок:

- упевненість і рішучість у професійному виборі – нерішучість;
- безтурботність і матеріальна забезпеченість – егоцентризм і матеріальні інтереси;
- самостійність і активність – залежність;
- реалізм і готовність до компромісів – соціальний престиж;

– інформованість і раціональність – страх.

З огляду на розуміння професійних установок як форми реалізації у конкретній ситуації (ситуації вибору професії) уже наявного досвіду розв'язання професійних проблем, можна очікувати, що фактори виявлення таких установок пов'язані з особистісними якостями, насамперед з характерологічними властивостями.

Одним із найважливіших показників самовизначення до професійної діяльності є конкретність професійних планів індивіда, які визначаються наявністю чіткого уявлення про майбутню професію, впевненості у своєму виборі.

Професійні плани будуть чіткими, конкретними, змістовними лише тоді, коли особистість буде обізнаною з перспективами майбутньої трудової діяльності, у неї будуть сформовані навички виконання професійних дій і операцій, вона психологічно стане зорієнтованою на досягнення успіху, у неї з'являться професійні установки, сформується адекватний образ професіонала.

Через формування образу професії відбувається її вибір. У свою чергу, на формування образу професії впливає її престиж і привабливість.

Престиж професії – це її соціальна значущість у суспільній думці. Більшість психологів вважає, що престиж професії – це уявлення суспільного усвідомлення через категорії авторитету і суспільної думки.

Аналізуючи можливості престижу професії як фактора становлення життєвих планів молоді, А.А. Вайсбург звертає увагу на те, що існують різні ієрархії престижу: від соціального престижу професій, розділеного всім суспільством, до групових оцінок і власних переваг індивіда, а О.В.Москаленко вказує, що для розвитку професійного самоусвідомлення важливим є престижність професії. Саме ця категорія додатково мотивує людину і стимулює ріст її професійного самоусвідомлення [1].

Образ професії складається з уявлень про професію як про трудову діяльність, що має відповідну структуру (за Є. Клімовим) [5]:

– завдання цілей, уявлення про результати праці;
– заданий предмет;
– система засобів праці;
– система професійних службових обов'язків;
– система прав;
– середовище роботи, предметні і соціальні умови праці.

Аналіз і систематизація знань з проблем професійного самовизначення свідчать, що ці питання необхідно розв'язувати у системному підході.

Так, студент у процесі свого навчання та розвитку, в першу чергу, повинен орієнтуватися на модель професіонала – сукупність професійних та соціально-психологічних якостей, знань, умінь і навичок. Така модель базується на професіограмі.

Професіограма – це повний опис особливостей певної професії, що розкриває зміст професійної праці, а також вимог, яким повинен відповідати професіонал.

Головною частиною професіограми є психограма, що включає повний опис власне психологічних характеристик та професійно важливих особистісних якостей фахівця.

Процес створення професіограм базується на певних принципах, дотримання яких забезпечує наукову обґрунтованість результатів дослідження.

Основні принципи професіографії, які сформулював К.К. Платонов: комплексність, цілеспрямованість, особистісний підхід, надійність (вимоги до емоційної стійкості особистості в умовах перешкод і шумів), диференціація, типізація, перспективність і реальність [9].

Для складання професіограми використовують різні джерела інформації:

– правові та законодавчі документи;
– інструкції щодо умов та процесів праці;

– правила техніки безпеки та гігієни праці;
– методичні матеріали щодо праці;
– норми та нормативи праці;
– дані оперативного обліку і статистичної звітності об'єкта дослідження;
– матеріали для професійного навчання;
– публікації (газети, журнали, інтернет-сайти) щодо проблем виробничо-економічного і соціально-психологічного характеру відповідної професійної сфери чи об'єкта дослідження;
– спеціальну літературу про відповідну професійну сферу та професію тощо.

У результаті професіографії складають психологічний профіль фахівця, який співвідносять з особистістю. Для досягнення успішних показників «врівноваження» професії та особистості, необхідні діагностичні процедури.

Психодіагностика особистості з метою вибору професії повинна включати в себе вивчення її характеру, спрямованості, інтересів та інших індивідуальних показників. Ця комплексність вивчення особистості спрямована на розв'язання питань самопізнання, самопрогнозуваня, самоменеджменту, саморозвитку та самовдосконалення.

Таким чином, зміст професійного самовизначення майбутнього фінансиста на етапі підготовки у вищому навчальному закладі окреслюється формуванням ставлення його особистості до себе як до суб'єкта власної професійної діяльності. Цей період є найважливійшим як з точки зору основних механізмів та динаміки професійного становлення особистості студента, так і з точки зору педагогічного впливу на його подальшу долю.

З цією метою необхідно ввести у навчальні плани підготовки фахівців (у тому числі майбутніх фінансистів) у вищих навчальних закладах програми психологічного супроводу професійного становлення та розвитку особистості, такі як: «Формування успішної професії», «Побудова кар'єри», «Самопізнання», «Професійні плани і шляхи їх досягнення» і т. д.

Такі комплексні курси зможуть проектувати професійну особистість у плані:
– ціннісних орієнтацій та установок;
– найближчих і перспективних планів і професійних намірів;
– рівня сформованості понять про професію;
– рівня розвитку самооцінки;
– рівня розвитку професійної мотивації;
– особистісних якостей.

Для професійного самовизначення майбутніх фінансистів у Чернігівському державному технологічному університеті, у структурі вибіркової дисципліни «Вступ до фаху» підготовки фахівців освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр» за напрямом 0305 – «Економіка і підприємництво» спеціальності «Фінанси і кредит» введено окремі аспекти програми «Професійні плани і шляхи їх досягнення».

Студенту в процесі його навчальної діяльності пропонується скласти професіограму конкретної фінансової професії, яка його приваблює, а потім розробити програму самовдосконалення та розвитку в процесі його подальшого навчання.

Складанню професіограми передують кілька етапів.

На першому етапі майбутньому фінансисту пропонується пройти тести на професійні схильності. Для цього рекомендуємо такі методики [10]:
– типологічні опитувальники Дж. Холланда (1-й та 2-й варіанти);
– опитувальник професійних схильностей Л. Йовайші;
– «Карта інтересів» А.Е. Голомштока, модифікація Г.В. Резапкіной;
– диференційно-діагностичний опитувальник Є.А. Климова.

На другому етапі для складання професіограми майбутній фінансист визначає сферу та ланку фінансової системи (майбутньої професійної діяльності) та професію, що його приваблює.

Сфера характеризує узагальнену сукупність фінансових відносин. В основу виділення сфер покладено рівень економічної системи, тому виділяють:

- рівень мікроекономіки – сфера фінансів суб'єктів господарювання;
- рівень макроекономіки – сфера державних фінансів;
- рівень світового господарства – сфера міжнародних фінансових відносин;
- фінансовий ринок – забезпезпечуюча сфера фінансової системи.

Ланка показує обособлену частину фінансових відносин. Ланки розрізняються за ознакою наявності або обособленого фонду фінансових ресурсів, або специфічних фінансових відносин.

Сфера фінансів суб'єктів господарювання відображає рух грошових потоків підприємств (на ланки ця сфера не поділяється).

Сфера державних фінансів характеризує фінансову діяльність держави, поділяється на такі ланки: бюджет держави, державний кредит, фонди цільового призначення, фінанси державного сектору економіки.

Сфера міжнародних фінансів відображає перерозподільно-обмінні відносини та централізацію ресурсів на світовому рівні, складається з двох частин – міжнародних фінансових відносин та безпосередньо міжнародних фінансів.

Сфера фінансового ринку охоплює кругообіг фінансових ресурсів як специфічного товару. Фінансовий ринок поділяється на ринок грошей і ринок капіталів.

Обособленою ланкою фінансової системи виступає *страхування*, яке не належить до конкретної сфери.

Щоб обрати відповідну професію та ознайомиться з вимогам щодо кожної з них, необхідно переглянути описи різних посад.

Професії фінансиста та вимоги до них визначені «Довідніком кваліфікаційних характеристик», затверджених наказом Міністерства праці та соціальної політики України від 29.12.04 № 336. Крім того, корисним буде «Національний класифікатор України» – «Класифікатор професій – 2007».

Згідно з цими документами, сучасними професіями для молодого фінансіста є: андеррайтер; антикризовий директор; аудитор; актуарій; банківський касир-операціоніст; брокер; бухгалтер; девелопер; оцінювач-експерт з оцінки власності; калькулятор; контролер-касир; кризовий менеджер; кредитний експерт; кошторисник; маклер; податковий інспектор; ріелтер; страховик; страховий агент; трейдер; фінансовий аналітик; фінансовий директор; фінансовий консультант; фінансовий менеджер; фахівець з врегулювання збитків; економіст та ін.

Корисним для майбутніх фінансистів буде перегляд основних показників ринку праці. Так, за даними досліджень інтернет-порталу Jobs.ua, за результатами 2011 року, можна визначити найбільш привабливу професію для фінансистів – «*кредитний експерт*».

Важливим аспектом у професійній діяльності майбутнього фінансиста є необхідна правова база (основні закони, кодекси та положення), відповідно до обраної професії. А це такі нормативно-законодавчі акти України:

– Кодекс законів про працю України (КЗпП);
– Господарський кодекс України;
– Податковий кодекс України;
– Бюджетний кодекс України;
– Закон України "Про зайнятість населення";
– Закон України "Про відпустки";

– Закон України “Про оплату праці”;
– Закон України “Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів)”;
– Закон України “Про колективні договори і угоди”;
– Закон України “Про охорону праці”;
– Закон України “Про організації роботодавців”;
– Закон України “Про загальнообов’язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності”;
– Порядок обчислення середньої заробітної плати;
– Інструкція про службові відрядження в межах України та за кордон та інші.

На третьому етапі професіографії складається опис обраної професії. Приклад професійного опису професії «*кредитний експерт*» представлено у таблиці 1.

Таблиця 1

Професійний опис професії «кредитний експерт»

Питання професійного опису	Опис істотних характеристик
1. Сфера діяльності кредитного експерта	Забезпечуюча сфера – фінансовий ринок
2. Функціональні завдання кредитного експерта	Винаходить нові ефективні схеми кредитування (наприклад, «кредити під заставу ювелірних виробів», «до зарплати», «на нагальні потреби», «без початкового внеску» і т. д.). Розраховує ставки, вигадує знижки, аналізує пропозиції конкурентів на ринку. Те ж автокредитування кредитний експерт може реалізувати різними способами: від довгої процедури оформлення під середні відсотки до «кредиту за годину», але з більш високою процентною ставкою
3. Специфіка роботи кредитним експертом	Помилково вважати цю професію кабінетною. Мало розробити програму, її потрібно запустити (наприклад, якщо мова йде про товарні кредити, потрібно налагодити зв'язки з магазинами або автосалонами, зацікавити їх своєю пропозицією). Кредитні експерти працюють за різними напрямками кредитування: одні відповідають за всі банківські програми споживчого кредитування, інші – іпотечного, треті – кредитування малого бізнесу
4. Місце роботи кредитного експерта	Комерційні банки, лізингові компанії, ломбарди, торгові організації і т. д.
5. Перспективи професії кредитного експерта	Кар’єру можна зробити швидко. Банки зацікавлені не тільки в продавцях, але й в менеджерах, здатних керувати командами кредитних інспекторів у торгових точках і відділеннях банку. Вища позиція –директор кредитного відділу. Стратег, який визначає кредитну політику банку, що відповідає за цілий спектр програм
6. Особисті якості, необхідні в професійній діяльності	Посидючість, вдумливість, аналітичний склад розуму, відповідальність
7. Середня зарплата по професії кредитного експерта	$1000-1500 на місяць
8. Профільна освіта	Вища освіта за фахом «Фінанси і кредит» зі спеціалізацією «Банківська справа»

Важливою складовою у професіограмі є *психологічний профіль* фахівця. Графічна модель психологічного профілю *кредитного експерта* представлена на рис. 1.

Психічна якість	**Рівень розвитку**				
	1	**2**	**3**	**4**	**5**
Освіченість, ерудованість				0	
Дисциплінованість, вимогливість до себе			0		
Емоційна стійкість				0	
Аналітичний склад розуму					0
Комунікативні якості				0	
Посидючість					0
Вдумливість					0
Організаторські здібності			0		
Кмітливість				0	
Наполегливість				0	
Інтерес до професії				0	
Акуратність				0	
Врівноваженість			0		
Відповідальність					0
Концентрація уваги				0	
Довільне перенесення уваги			0		
Розподіл уваги			0		
Оперативна пам’ять				0	
Наочнообразна пам’ять				0	
Оперативне мислення				0	

Рис. 1. Психологічний профіль кредитного експерта

Ця схема унаочнює, що професійна діяльність *кредитного експерта* визначається передусім високими якостями аналітичного складу розуму, посидючістю, вдумливістю та відповідальністю.

В цілому (для більшості професій фінансиста), узагальнена психопрофесіограма фінансиста показує, що професіонал повинен володіти певними якостями і здібностями: стратегічним мисленням, логікою, умінням мислити у великих масштабах і аналізувати безліч інформації, робити прогнози й управляти фактами.

Професія фінансиста вимагає від людини постійної самоосвіти й удосконалення його професійних і особистих якостей. У цій діяльності є безліч нюансів, які вимагають відповідних умінь та знань. Деякі риси характеру, наприклад, гнучкість розуму, стресостійкість допоможуть фінансистові подолати неприємності, які трапляються, часом, у різних непередбачених ситуаціях. Організованість і лідерські задатки допоможуть завоювати авторитет у колективі, а стійкість, відданість принципам і порядність – довіру.

Професіоналізм фінансиста візначают такі критерії:

– здатність у максимально короткий термін адаптуватися до умов практичної діяльності (тривала адаптація знижує ефективність знань, отриманих у виші, збільшує витрати на підготовку фахівців);

– високий рівень фінансово-правової підготовки;

– володіння сучасними комп'ютерними технологіями;

– уміння працювати в колективі, це забезпечує сприятливий психологічній клімат, дозволяє створити кращі умови для вдосконалення професійних знань з фінансових питань.

Висновки і пропозиції. Таким чином, дослідження основних аспектів професійного самовизначення майбутніх фінансистів у процесі їх навчання у вищому навчальному закладі дозволили визначити, що цей період є найважливішим як з точки зору особистісного становлення майбутнього фахівця-професіонала, так і з позицій навчально-виховного процесу конкретного вишу.

З цією метою пропонується ввести у навчальні плани підготовки майбутніх фінансистів програми психологічного супроводу професійного становлення та розвитку особистості. Це дозволить підготовлювати майбутніх професіоналів, спрямованих на саморозвиток та самовдосконалення. Практичним аспектом є введення у навчальну програму дисципліни «Вступ до фаху» для спеціальності «Фінанси і кредит» окремих елементів програми «Професійні плани і шляхи їх досягнення», а саме – методу професіографії.

Список використаних джерел

1. Вайсбург А. А. Организация профориентационной работы школы, ПТУ, предприятия: пособие для учителя /А. А. Вайсбург; под ред. М. И. Махмутова. – М.: Просвещение, 1986.
2. Деркач А. А. Акмеология: пути достижения вершин профессионализма / А. А. Деркач, Н. В. Кузьмина. – М.: РАУ, 1993.
3. Дубровин Д. Н. Профессиональное саоопределение в подростковом и раннем юношеском возрасте как психологический феномен и психолого-педагогическая проблема / Д. Н. Дубровин // Журнал прикладной психологии. – 2004. – № 45. – С. 7-11.
4. Загородній А. Г. Банківська справа: термінологічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 508 с.
5. Климов Е. А. Психология профессионального самоопределения / Е. А. Климов. – Ростов н/Д: Феникс, 1996. – 391 с.
6. Кудрявцев Т. В. Влияние характерологических особенностей личности на динамику профессионального самоопределения / Т. В. Кудрявцев, А. В. Сухарев // Вопросы психологии. – 1985. – № 1.
7. Кучеровская Н. А. Понятие и проблема профессионального сознания: подходы и методы / Н. А. Кучеровская // Журнал практикующего психолога. – 2006. – Вып. 12. – С. 87-99.
8. Ортинський В. Л. Педагогіка вищої школи: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В. Л. Ортинський. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 472 с.
9. Платонов К. К. Вопросы психологии труда / К. К. Платонов. – 2-е изд. – М.: Медицина, 1970.
10. Середницька І. До проблеми внутрішньоособистісних конфліктів у студентської молоді / І. Середницька // Проблеми гуманітарних наук: Наукові записки Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка. – Дрогобич, 2004. – № 13. – С. 84-96.

УДК 336.1:657.6

О.М. Дегтярьова, канд. екон. наук, доцент
Н.О. Барановська, ст. викладач
Національний транспортний університет, м. Київ, Україна

ДОСЛІДЖЕННЯ ОСНОВНИХ ЧИННИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ МОНІТОРИНГУ ФІНАНСОВО-БЮДЖЕТНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено основні чинників, які впливають на ефективність проведення моніторингу фінансово-бюджетної дисципліни підприємств.

Постановка проблеми. Контрольна функція держави за використанням бюджетних ресурсів визначається на законодавчому рівні. Нераціональне і неефективне використання бюджетних ресурсів – це скоріш правило, аніж виключення нашої господарської діяльності. Подальший розвиток теорії і практики контролю за ефективним і раціональним використанням усіх видів ресурсів, і перш за все бюджетних, є передумовою сталого економічного розвитку держави, запорукою підвищення якості життя. Одним із напрямків розвитку оперативного контролю є проведення моніторингу фінансово-бюджетної дисципліни підприємств. Проте у вітчизняній науковій літературі та у виданнях країн ближнього зарубіжжя недостатньо уваги приділено як самому поняттю моніторингу фінансово-бюджетної дисципліни підприємств, так і дослідженню факторів, які здійснюють вплив на ефективність його проведення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання проблеми. Проблемами створення ефективної системи фінансового моніторингу приділяли увагу в своїх працях Н.В. Алексєєнко, І.О. Бланк, П. Єгоров, Л.О. Лігоненко, В. Ковалев, С. Кузнецова, Б. Литвак, Р. Манн, В. Маркова, А. Поддерьогін, Б. Піне, Н.М. Ушакова, Д. Хан, М. Чумаченко та інші.

Теоретичними та практичними питаннями фінансового контролю та його ефективності займалися І.А. Белобжецький, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, М.М. Головань, Ю.А. Данилевський, О.М. Ковалюк, Л.М. Крамаровський, І.О. Лютий, В.Г. Мельничук, В.С. Рудницький, В.В. Сопко, І.Б. Стефанюк, Б.Ф. Усач, Л.К. Царьова та інші.

Проблемам зміцнення фінансово-бюджетної дисципліни приділяли увагу в своїх працях М.В. Бариніна-Закірова, І.Б. Стефанюк та багато інших науковців і практиків.

Незважаючи на достатньо пильну увагу з боку наукової спільноти до питань проведення моніторингу, чинники, що впливають на ефективність проведення моніторингу фінансово-бюджетної дисципліни, у вітчизняній науковій літературі до цього часу вивчені недостатньо ґрунтовно.

Метою статті є встановлення та дослідження основних чинників, що впливають на ефективність проведення моніторингу фінансово-бюджетної дисципліни підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати проведеного аналізу впливу напрямів роботи органів Державної фінансової інспекції України (надалі ДФІ України, до 28.04.2011р. – це Державна контрольно-ревізійна служба України) на рівень недоотриманих доходів підприємствами, а також виявлення порушень, своєчасного їх попередження та відшкодування збитків, заподіяних державі, вказують на залежність ефективності проведення моніторингу фінансово-бюджетної дисципліни підприємств (надалі МФБДП) від ряду чинників. Так як підприємство є одночасно і суб'єктом, і об'єктом відносин у ринковій економіці, дуже важливо виявити і провести аналіз різноманітних факторів, що впливають на ефективність проведення саме такого моніторингу. Результати такого аналізу дозволять виявити підхід до врахування цих факторів у процесі побудови системної моделі МФБДП.

Зазначимо, що різні словники визначають термін «фактор» приблизно однаково: фактор – це рушійна сила будь-якого процесу або явища. Тому поняття «фактор ефективності МФБДП» можна визначити як певні обставини, які суттєво впливають на ефективність проведення такого моніторингу. Фактор є багатомірною характеристикою діяльності підприємства, менеджменту, галузі.

Всі фактори, що впливають на проведення МФБДП, можна поділити за наступними ознаками:

- за місцем виникнення – зовнішні та внутрішні фактори;
- за важливістю результату – основні та другорядні;
- за структурою – прості та складні;
- за терміном дії – постійні і тимчасові [1].

Розглянемо фактори, що впливають на ефективність моніторингу з точки зору поділу їх на внутрішні та зовнішні. Фактори, що впливають на організацію проведення моніторингу, за місцем виникнення розділяють на дві групи: зовнішні та внутрішні. Між чинниками обох груп існують тісні взаємозв`язки та взаємозалежність (рис. 1).

Рис. 1. Структурна схема факторів, що впливають на ефективність МФБДП

Фактори зовнішнього впливу на ефективність МФБДП – це фактори, які безпосередньо або опосередковано впливають на ефективність проведення моніторингу, водночас знаходячись переважно поза межами впливу суб`єктів моніторингу. Такими факторами виступають складність та стабільність (незмінність) чинного законодавства та норм економічного контролю; рівень розвитку науково-технічного прогресу; рівень інфляції (дефляції); рівень розвитку незалежного судочинства в державі; визначення завдань та функцій контролюючих органів; стан взаємодії контролюючих органів; рівень європейської інтеграції держави та інші. Ці фактори взаємопов’язані, число їх зростає, а пріоритети змінюються.

Від складності та стабільності чинного законодавства та норм фінансового контролю значною мірою залежить стан надходження до бюджетів податків та платежів, рівень бюджетно-фінансової дисципліни. Складність законодавства визначається: видом

нормативно-правових актів, що регулюють справляння податку, збору, платежу; обсягом нормативно-правового акту за кількістю статей; кількістю допоміжних актів, виданих у розвиток основного. Стабільність (незмінність) чинного законодавства характеризується: частотою зміни нормативно-правового акта у цілому; кількістю внесених змін у нормативно-правовий акт; частотою внесення змін у нормативно-правовий акт.

До прийняття Податкового кодексу України правове регулювання оподаткування здійснювалося багатьма нормативно-правовими актами, що значно погіршувало відстеження всіх внесених до них змін. У результаті дослідження (рис. 2) виявлено, що до прийняття Податкового кодексу України (станом на 1 січня 2007 р.) найбільша кількість нормативно-правових актів припадала на регулювання питань з податку на додану вартість (332 акта), податку на прибуток (254 акта), акцизного збору (241 акт), податку на доходи фізичних осіб (126 актів).

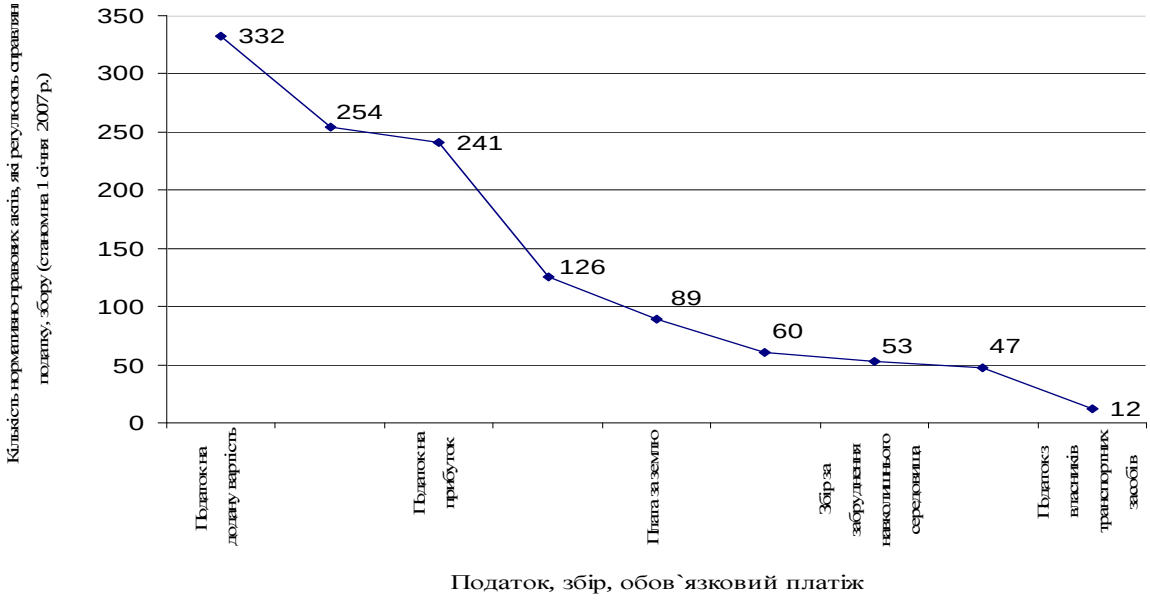


Рис. 2. Діаграма розподілу нормативно-правових актів щодо дотримання фінансово-бюджетної дисципліни з питань податків (обов'язкових платежів)

За період дії Закону України «Про податок на додану вартість» вказаний законодавчий акт було повністю змінено та внесено до нього змін 119-ма законами.

Слід також відзначити, що за один рік свого існування Податковий кодекс України змінювався та доповнювався більш ніж 10 разів.

Сучасна практика постійно виявляє недоліки або можливі протиріччя нормативно-правових актів. Тому платники податків часто несвідомо стають порушниками фінансово-бюджетної дисципліни.

За даними Головного управління податкової міліції ДПА України, більшість викритих злочинів із ухилення від сплати податків спостерігається зі сплати податків на додану вартість (55,1 %), податку на прибуток (27,3 %) та акцизного збору (1,5 %). За обсягом надходжень до Зведеного бюджету України в середньому за 2002-2008 рр. такі податкові надходження займали відповідно 29 %, 26 %, 11 %, 6 % від загальних податкових. Така ситуація вказує на пряму залежність кількості порушень законодавства підприємствами від складності та стабільності чинного законодавства.

Ще однією групою факторів, що впливають на ефективність МФБДП, є рівень розвитку науково-технічного прогресу в країні. Використання більш прогресивної технології і техніки при здійсненні моніторингу забезпечує підвищення якості досліджень з одночасним зменшенням часу, зусиль та матеріальних витрат на його проведення. При-

кладом такого впливу може бути статистика розшуку підприємств, які не стали на облік у відповідних органах, та виявлення фіктивних фірм. Так, якщо у 1996 році до введення комп'ютерних технологій при реєстрації підприємств у розшуку знаходилося 4,2 % суб'єктів підприємницької діяльності від загальної кількості зареєстрованих, то вже у 2002 році лише 3,1 %. Якщо у 1996 році випадки виявлення фіктивних фірм обраховувалися одиницями, то вже у 2000 році ця цифра сягнула більше 3,5 тисяч. Крім того, запровадження подання підприємствами звітності у електронному вигляді дозволяє сформувати інформаційну базу по підприємствам щодо їх фінансового стану. Розвиток комп`ютерних технологій дозволив створити на офіційній веб-сторінці ДПА України в мережі Інтернет реєстр анульованих свідоцтв ПДВ із регулярним оновленням інформації, а також Єдиний реєстр податкових накладних. Єдиний реєстр податкових накладних позитивно впливає на розширення кола осіб, які підпадають під автоматичне відшкодування ПДВ. При купівлі певних товарів чи послуг підприємець може перевірити наявність податкової накладної свого продавця в Єдиному реєстрі. І при відсутності її реєстрації зробити висновок про доцільність бізнес-стосунків з таким сумнівним контрагентом. Всі нововведення надають змогу при здійсненні МФБДП використовувати подібну інформацію, що призводить до зменшення ризиків, а відповідно до покращення фінансово-бюджетної дисципліни в цілому.

Наразі у США, країнах Європи і в Росії у вищих органах державної влади та управління, в міністерствах та відомствах, в обласних та місцевих органах управління функціонують та розробляються інформаційні системи, створюються інформаційно-аналітичні центри. Використання інформаційно-довідкових та аналітичних систем позитивно впливає на ефективність МФБДП та створює можливості для удосконалення і збагачення практики його проведення.

Фактор рівня розвитку незалежного судочинства у державі є чи не єдиним дієвим чинником, що забезпечує захист законних прав підприємств, з одного боку, а з другого – є реальним джерелом забезпечення значної частини платежів до бюджетів та цільових державних фондів. Ріст незалежного судочинства у державі позитивно впливає не тільки на фінансово-господарську діяльність підприємств, а й на якість проведення моніторингу. Слід відзначити, що з 15 грудня 2005 року органи Державної контрольно-ревізійної служби України (надалі ДКРС України) одержали право на звернення до суду в інтересах держави, якщо підконтрольною установою не забезпечено виконання вимог щодо усунення виявлених ревізією порушень законодавства з питань збереження і використання активів [2].

Негативно впливає на ефективність моніторингу, а також й на сам фінансовий стан підприємства високий темп інфляції. Такий вплив відбувається з таких причин:

- затрати ресурсів на проведення моніторингу списуються на витрати у заниженому розмірі, так як інфляція знецінює ці ресурси;
- амортизація основних фондів, задіяних у проведенні моніторингу, списується на витрати в заниженому розмірі, внаслідок знецінення самих фондів;
- занижені витрати приводять до формування інфляційного прибутку, з якого необхідно заплатити підприємству податок;
- у результаті цього відбувається скорочення виділених коштів на проведення моніторингу, знижується його якість; збільшується кількість збиткових підприємств.

Зауважимо, що дефляційні процеси теж мають негативний вплив на ефективність моніторингу. Це призводить до погіршення платіжного балансу підприємств, подорожчання здійснення моніторингу власними силами (подорожчання експорту та здешевлення імпорту б'є по внутрішньому ринку). За словами А. Гальчинського, «дефляційні напрями» можна вважати тенденцією, що загрожує подальшому розвитку економіки

країни» [3]. Практика різних країн підтверджує, що відносно невеликий відсоток інфляції не тільки не шкодить, а за певних умов стимулює її розвиток.

Ефективність проведення МФБДП залежить від рівня тінізації в державі. Чим вище рівень тінізації, тим нижча ефективність проведеного моніторингу, тим складніше оцінити реальний фінансовий стан підприємств, відстежити зміни в його фінансово-господарській діяльності. Використання підприємствами як ділових партнерів фіктивних фірм і «конвертаційних» центрів має за мету перенесення податкових обов'язків на фіктивні підприємницькі структури і переведення в готівку грошових коштів. У сферу діяльності фіктивних підприємств втягується все більша кількість легально діючих суб'єктів підприємництва. В окремих випадках встановлювалися взаємовідносини однієї фіктивної фірми більше ніж із 500 легальних суб`єктів підприємництва. Тому при здійсненні державного контролю слід дуже ретельно відслідковувати господарські зв`язки підприємств, їх грошові потоки, аналізувати нетипові для підприємства фінансові операції, оскільки їх виявлення впливає на визначення реального стану фінансово-бюджетної дисципліни на підприємстві.

Рівень тіньової економіки в основному залежить від недосконалості та нестабільності чинного законодавства, оскільки воно не стимулює підприємства інвестувати капітали в легальну економіку. Загальне податкове навантаження в Україні майже вдвічі перевищує цей показник у групі країн, куди вона входить за рівнем ВВП на душу населення. Опитування 710 керівників малих підприємств та підприємців-фізичних осіб, проведене у червні 2001 р., виявило, що майже 40 % із них приховують частину своїх прибутків [4]. Зазначимо також, що за легкістю сплати податків наша країна займає 152-ге місце серед 155 країн.

Внутрішні фактори залежать від організації роботи самого суб'єкта моніторингу. Основними з них є: нормативно-правове забезпечення МФБДП, матеріально-технічне забезпечення, кадрове забезпечення, забезпечення інформаційної безпеки, структура системи моніторингу, досконалість процедур моніторингу, стан претензійно-позовної роботи, система критеріїв оцінки ефективності моніторингу.

Нормативно-правове забезпечення МФБДП, внутрішні фактори і досконалість процедур моніторингу безпосередньо кореспондуються із зовнішнім фактором – чинним законодавством. Нормативно-правові регламенти покликані централізовано встановлювати правові аспекти діяльності.

Ефективність МФБДП залежить від кадрового забезпечення. Основною метою кадрової політики є виважений підбір службовців, які зацікавлені в досягненні успіху. Підбір персоналу здійснюється на основі визначених критеріїв. Критеріями відбору можуть бути освіта, кваліфікація, вік, інтелектуальний та фаховий рівень кандидата на посаду тощо. Результати аналізу звітних даних органів ДФІ України вказують про їх недоукомплектованість. Середній рівень укомплектування ДКРС України у 2002-2008 рр. відповідно до штатного розкладу склав у середньому 93,63 %.

Покращення матеріально-технічного забезпечення суб`єктів моніторингу опосередковано впливає на ефективність МФБДП. Так, наприклад, введення нових комп`ютерів в органах ДКРС України, використання ними комплексних прикладних комп`ютерних програм дозволило автоматизувати більшість виробничих процесів та вивільнити значну кількість працівників, які займались рутиною технічною роботою з переорієнтацією їх на контрольну роботу.

Аналіз фінансового забезпечення органів ДКРС України доводить, що витрати з бюджету на їх утримання щороку зростають. Так, річні витрати на одного працівника збільшилися з 6,26 тис. грн у 2000 р. до 66,39 тис. грн у 2008 р., або збільшилися за 8 років в 10,6 разів, проте обсяг виявлених порушень зріс лише в 1,17 разів та рівень

відшкодованих порушень зменшився на 32,8 %. На жаль, збільшення обсягів фінансування не призводить до суттєвого збільшення рівня відшкодування виявлених порушень (табл. 1). За 2000-2005 роки темп росту витрат на одного працівника перевищував темп росту рівня відшкодування знайдених порушень. Так, витрати на утриманні одного працівника органів ДКРС збільшувалися у середньому на 35,5 %, а рівень відшкодування виявлених порушень зменшувався у середньому на 1 % щорічно. Крім того, якщо у 2000 році на одну гривню вкладену державою в ДКРС відшкодувалося 29,86 грн порушень, які спричинили збитки, то вже у 2008 році їх відшкодовувалося лише 1,21 грн. Таке становище вказує на незадовільний стан роботи органів ДКРС щодо відшкодування виявлених порушень.

Таблиця 1

Аналіз фінансового забезпечення ДКРС України за 2000-2008 роки

Показники	**Роки**								
	2000	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**
Кошти Держбюджету, витрачені на утримання ДКРС, млн. грн	55,1	58,8	88,5	97,5	143,4	210,6	300,7	361,2	540,7
Видатки Зведеного бюджету, млрд. грн	48,1	55,5	60,3	75,8	102,5	142,0	175,5	227,6	309,2
Питома частка витрат на утримання ДКРС у витратах Зведеного бюджету, %	0,115	0,106	0,147	0,129	0,140	0,148	0,171	0,159	0,175
Сума відшкодованих по-рушень, які спричинили збитки, на одиницю вит-рат ДКРС, грн	29,86	12,0	7,46	4,95	1,90	2,84	0,62	1,28	1,21
Сума всіх відшкодованих порушень на одиницю витрат ДКРС, грн	307,8	117,4	62,53	66,19	25,68	30,67	8,87	19,22	9,41
Витрати з Держбюджету на утримання одного працівника ДКРС на рік, тис. грн	6,26	7,26	11,29	12,10	18,04	26,49	37,89	44,87	66,39
Сума відшкодованих порушень, які призвели до збитків, на одного працівника ДКРС за рік, тис. грн	186,8	87,11	84,1	59,9	34,22	75,11	46,7	109,8	156,8
Рівень відшкодування всіх виявлених порушень, %	65,6	66,0	52,6	69,5	90,4	66,5	43,86	72,11	32,80
Рівень відшкодування виявлених порушень, які спричинили збитки, %	49,8	52,8	61,1	65,0	50,2	33,0	23,2	40,09	34,48
Рівень відшкодування виявлених порушень, які не спричинили збитки, %	67,9	67,9	51,8	69,9	96,5	74,2	47,0	76,48	32,56
Темп зростання витрат на утримання 1 робітника ДКРС	-	1,16	1,56	1,07	1,49	1,47	1,43	1,18	1,48
Темп зростання рівня відшкодування витрат	-	1,006	0,797	1,321	1,301	0,736	0,66	1,64	0,46
Середній темп зростання річних витрат на утри-мання 1 робітника, %	135,5								
Середній темп зростання рівня відшкодування витрат, %	99,01								

Слід зазначити, що порушень, які не призвели до збитків, органами ДКРС відшкодовувалось більш результативно, ніж ті порушення, які призвели до збитків. Так, за період 2000-2008 рр. при середньому рівні відшкодування порушень, які не призвели до збитків, 73 %, порушення, що спричинили збитки, відшкодовувалися в середньому тільки на 51,2 %.

Зауважимо, що середні витрати на утриманні ДКРС України за 2000-2008 рр. невеликі і становили в середньому 0,161 % в у загальній сумі Зведеного бюджету України, що порівняно зі світовим досвідом утримання фіскальних органів менше на 2,9-3,9 від-

сотка. Практика застосування програмних засобів для ефективного проведення МФБДП з ціллю формування бази даних (сховища даних), опрацювання та аналізу статистичних даних, експертних оцінок, розв`язання задач оцінювання розвитку ситуацій вимагає від суб`єктів моніторингу реалізації засобів захисту інформації, як для виключення можливості несанкціонованого доступу до баз і банків даних, так і для забезпечення цілісності інформації (внесення змін або знищення певної інформації). Тому забезпечення інформаційної безпеки МФБДП є гарантією якості його проведення.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проведеним дослідженням визначені основні чинники, що впливають на проведення моніторингу, досліджено їх вплив на ефективність здійснення моніторингу фінансово-бюджетної дисципліни.

Подальші дослідження передбачають використання встановлених авторами чинників впливу на ефективність проведення моніторингу для побудови математичних моделей моніторингу фінансово-бюджетної дисципліни підприємств.

Список використаних джерел

1. Сніжко Л. Л. Аналіз факторів, що впливають на фінансову стійкість підприємств / Л. Л. Сніжко, В. М. Ляховка // Управління проектами системний аналіз і логістика: наук. журн. – К.: НТУ, 2006. – Вип. 3. – С. 287-289.

2. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання фінансовим правопорушенням, забезпечення ефективного використання бюджетних коштів, державного і комунального майна [Електронний ресурс]: Закон України від 15 груд. 2005 р. № 3202-IV: [станом на 1 січня 2007 р.] // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 14. – С. 117. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3202-15.

3. Княжанський В. Гривня 2003. Ціни готові до стрибка / В. Княжанський // День. – 2003. – 16 січ. – С. 11.

4. Мазур І. І. Сучасний стан і головні чинники тінізації підприємницької діяльності в Україні / І. І. Мазур // Актуальні проблеми права і державної політики у сфері підприємницької діяльності в Україні: зб. наук. праць. – К., 2004. – С. 102-109.

УДК 336.717.8

Я.В. Жарій, канд. техн. наук, доцент
М.В. Дубина, канд. екон. наук
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СИСТЕМИ ПАРАБАНКІВСЬКИХ ПОСЕРЕДНИКІВ

У статті наведено і розкрито суть основних напрямів розвитку системи парабанківських посередників та підвищення ефективності їх діяльності на фінансовому ринку України.

Постановка проблеми. Ефективне функціонування фінансового ринку в Україні, який тісно пов'язаний з діяльністю фінансових установ, є важливою складовою розвитку національного господарства. У нашій країні склалася банкоцентрична модель національної економіки, відповідно до якої банківська система здійснює найбільш помітну та важливу роль у відносинах мобілізації і розподілу капіталів, у процесах кредитування та інвестування.

Однак досвід іноземних країн свідчить, що банківські установи не можуть надавати повний спектр фінансових послуг, потреба в яких є у фізичних та юридичних осіб. Така ситуація обумовлена низькою рентабельністю певних видів фінансових послуг для банків та обмеженнями, які існують у чинному законодавстві (наприклад, видача короткострокових та невеликих за обсягами кредитів готівкою, приймання депозитів більше ніж на один рік тощо). Це призводить до незацікавленості банків у впровадженні цих послуг.

У багатьох розвинутих країнах, для яких теж притаманна банкоцентрична модель розвитку національної економіки, незайняті банками сегменти на фінансовому ринку займають суб'єкти системи парабанківських посередників (СПП). До них прийнято відносити страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, кредитні спілки, ломбарди, фінансові компанії, у тому числі лізингові та факторингові компанії, інститути спільного інвестування. Акумулюючи кошти індивідуальних інвесторів і вкладаючи їх у різні економічні проекти, ці небанківські фінансові установи, забезпечують рівновагу на ринку фінансових ресурсів через погодження пропозиції і попиту, перерозподіляють і знижують фінансові ризики, забезпечують підвищення ліквідності фінансових інвестицій внаслідок професійного управління ними. Тобто, крім досягнення власних комерційних цілей, парабанківські посередники сприяють вирішенню загальноекономічних завдань та економічному зростанню в країні.

В Україні також спостерігаються тенденції щодо активізації СПП, однак внаслідок впливу економічних, історичних, правових та організаційних чинників, темпи розвитку системи парабанків є незначними, і потенціал їх діяльності залишається невикористаним національною економікою. Тому розгляд питань реформування СПП та пошук напрямів підвищення ефективності діяльності цих посередників не можуть не бути актуальними в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі існують численні розробки щодо діяльності фінансових посередників на фінансовому ринку України загалом та парабанківських посередників зокрема. Варто відзначити значні здобутки у вивченні різнопланових теоретичних та практичних проблем розвитку фінансових посередників у наукових працях А.М. Білоченка, О.Д. Василика, З.М. Васильченко, Н.І. Версаль, А.С. Гальчинського, С.В. Герасимової, О.І. Гонти, С.М. Еш, В.В. Зимовця, С.П. Зубика, В.П. Ільчука, А.В. Канаєва, В.В. Корнєєва, З.Я. Лапішко, В.Г. Маргасової, С.В. Науменкової, В.М. Опаріна, В.Ю. Прокопенко, Б.І. Пшика, М.І. Савлука, В.Б. Тропіної, В.М. Федосова, В.П. Ходаківської, І.О. Школьник та інших науковців.

Безпосередньо специфіці діяльності парабанківських посередників присвячені праці А.М. Арістової, З.Г. Ватаманюка, О.М. Гладчук, О.Л. Дорош, І.С. Каракулової, А.С. Криклія, В.Л. Кротюка, М.Л. Лапішко, Є.Б. Ніколаєва, Г. Партин, Л.С. Співак та інших учених, дослідження яких мають велике теоретичне і практичне значення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У наукових роботах вітчизняних та іноземних науковців наводиться значна кількість різноманітних заходів щодо удосконалення діяльності СПП. Однак у більшості з них спостерігається відокремлений підхід, суть якого полягає у розробці заходів щодо удосконалення діяльності окремих видів парабанківських посередників, або у вирішенні однієї певної проблеми розвитку СПП. На наш погляд, важливою передумовою подальшого розвитку зазначеної системи та управління нею є цілісний підхід до її реформування, суть якого полягає у розробці загальних заходів, реалізація яких призвела б до покращення діяльності СПП у цілому, а не лише її окремих складових.

Мета статті – визначити і розкрити суть основних напрямів реформування СПП та підвищення ефективності діяльності цих посередників на фінансовому ринку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розгляд чисельних наукових досліджень, чинного законодавства та статистичного матеріалу з питань функціонування фінансового посередництва в Україні [4] дозволяє до основних напрямів підвищення ефективності діяльності СПП на фінансовому ринку віднести наступні (рис. 1):

1) удосконалення нормативно-правового забезпечення діяльності СПП;

2) формування механізмів підвищення взаємної довіри економічних суб’єктів та парабанківських посередників;

3) забезпечення інформаційної прозорості діяльності СПП;

4) удосконалення державного регулювання СПП.

1. Удосконалення нормативно-правового забезпечення є важливим елементом покращення функціонування СПП і це може відбуватися водночас двома способами:

– удосконалення законодавства щодо функціонування діяльності СПП як складової фінансового ринку. Для цього пропонується внести зміни до Закону України “Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг” з визначенням такого поняття, як “фінансовий посередник”, наведенням класифікації фінансових посередників, визначенням змісту таких категорій, як “парабанківський посередник”, “система парабанківських посередників”. Внесення наведених змін дозволить однозначно закріпити зміст цих понять на законодавчому рівні для подальшого дослідження зазначеної системи як складової фінансового ринку;

– удосконалення законодавства щодо розвитку окремих елементів СПП. Варто відзначити, що у сучасних умовах діяльність майже всіх парабанківських посередників урегульована законодавчими актами. Виключення складають лише ломбарди, факторингові компанії та фінансові компанії загалом (табл. 1).

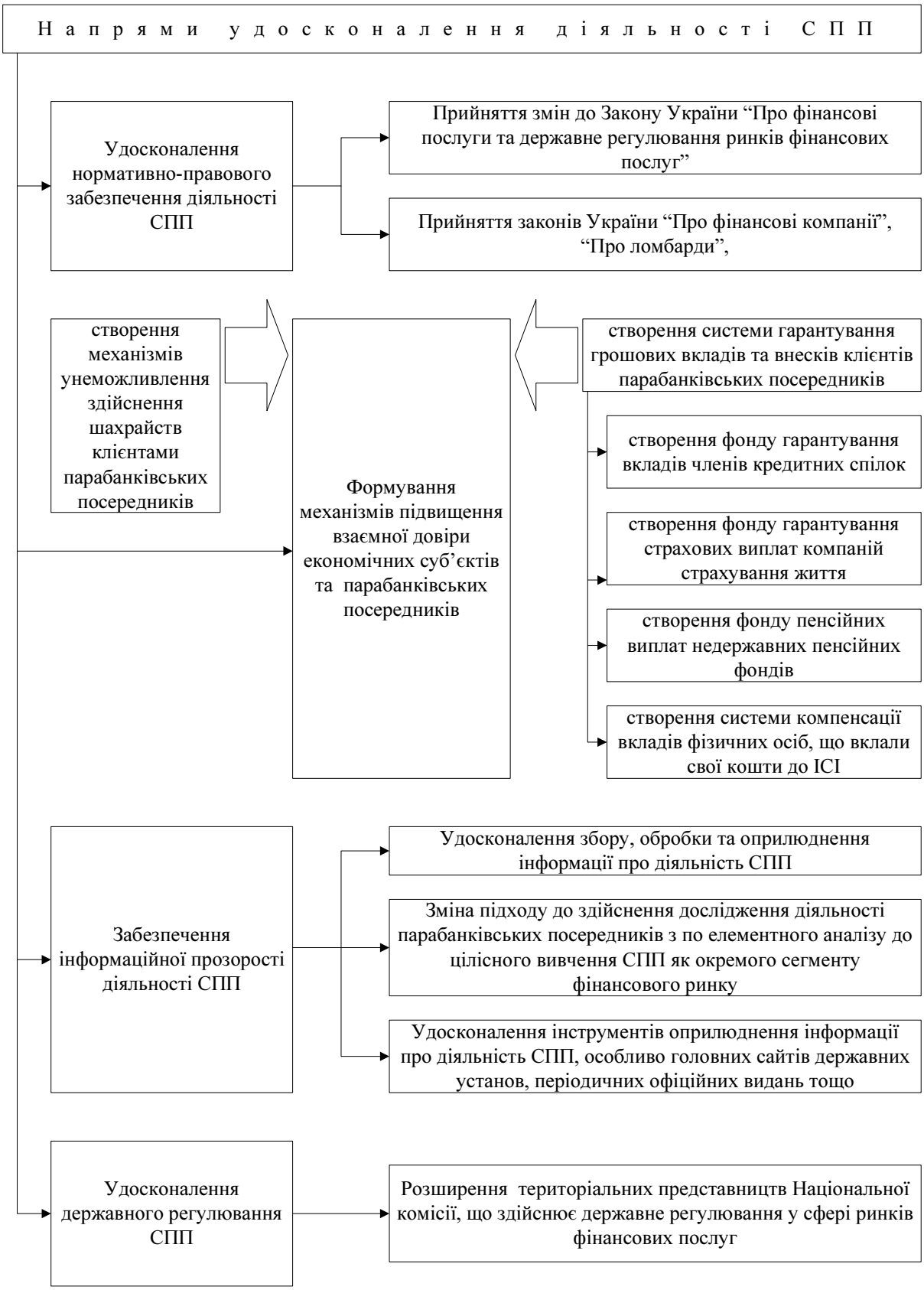


Рис. 1. Основні напрями підвищення ефективності діяльності СПП

Таблиця 1

*Законодавча база діяльності парабанківських посередників**

Назва закону
Основні законодавчі акти, що регулюють діяльність на фінансовому ринку
Конституція України
Укази Президента України щодо діяльності парабанківських посередників
Нормативно-правові акти Кабінету Міністрів України
Закони України
Господарський кодекс України
Цивільний кодекс України
Закон України “Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг”
Закон України “Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні”
Закон України “Про Національний банк України”
Закон України “Про банки та банківську діяльність”
Закон України “Про іпотеку”
Закон України “Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати”
Закон України “Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні”
Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”
Закон України “Про обіг векселів в Україні”
Закон України “Про акціонерні товариства”
Закон України “Про господарські товариства”
Закон України “Про приватизаційні папери”
Закон України “Про цінні папери та фондовий ринок”
Закон України “Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом”
Закон України “Про державне регулювання видобутку, виробництва і використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та контроль за операціями з ними”
Основні законодавчі акти, що додатково регулюють діяльність окремих парабанківських посередників

Система парабанківських посередників				Назва закону
сектори	Страхові установи	елементи	страхові компанії	Закон України “Про страхування”
			недержавні пенсійні фонди	Закон України “Про недержавне пенсійне забезпечення”
	Кредитні установи		кредитні спілки	Закон України “Про кредитні спілки”
			ломбарди	–
			фінансові компанії	Закон України “Про фінансовий лізинг” Закон України “Про платіжні системи та переказ грошей в Україні” Закон України “Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла і операціях з нерухомістю” Декрет КМУ “Про довірчі товариства”
	Інвестиційні установи		інститути спільного інвестування	Закон України “Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)”

Джерело: дані офіційного сайту Верховної Ради України www.rada.gov.ua.

Необхідність прийняття Закону України “Про фінансові компанії” обумовлена важливістю подальшого розвитку цих установ та формування теоретичної бази їх діяль-

ності. На сьогодні не існує однозначного трактування поняття "фінансова компанія". До фінансових компаній прийнято відносити різні фінансові установи, що здійснюють широкий спектр різноманітних фінансових послуг, що обумовлює складність дослідження функціонування цих посередників. Так, до фінансових компаній Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, відносить установи, які надають фінансові послуги, державне регулювання яких відповідно до чинного законодавства віднесено до її компетенції, окрім тих установ, які надають послуги у страховій діяльності, діяльності з надання послуг накопичувального пенсійного забезпечення, а також фінансових установ – юридичних осіб публічного права, кредитних установ, у тому числі кредитних спілок та ломбардів [11].

На нашу думку, у новому Законі України "Про фінансові компанії", який необхідно прийняти, має бути чітке визначення поняття "фінансова компанія", наведений її статус, форма організації та перелік послуг, які фінансова установа може здійснювати на території країни. Також у законі необхідно визначити умови реєстрації та ліцензування фінансових компаній, принципи їх діяльності та специфічні ознаки, що будуть відрізняти цей вид фінансового посередництва від інших парабанківських установ.

Особливу увагу необхідно приділити питанню класифікації як фінансових компаній, так і послуг, що ними надаються. В основу класифікації можна покласти, наприклад, принцип формування інвестиційних ресурсів фінансовими компаніями з поділом їх на дві групи: ті, що надають послуги, пов'язані з залученням та розміщенням фінансових ресурсів, та ті, що надають послуги більш обслуговуючого характеру (обмін валют, переказ коштів тощо). Стандарти класифікації фінансових компаній мають важливе значення як з точки зору державного регулювання їх діяльності, так і з точки зору взаємодії з клієнтами та партнерами.

Прийняття закону з чіткою регламентацією діяльності фінансових компаній призведе до підвищення рівня довіри до них з боку інвесторів як у країні (особливо з боку населення), так і за її межами, що сприятиме збільшенню інвестицій в економіку. Іноземних інвесторів не може не привабити більш проста, у порівнянні з банками, процедура створення фінансових компаній, що може у майбутньому призвести до залучення іноземних інвестицій саме до цієї галузі. Так, з точки зору універсалізації діяльності фінансові компанії подібні до банків, але мають ряд переваг:

– незарегульованість з боку контролюючого органу, оскільки діяльність банківської системи суворо контролюється з боку НБУ;

– кращі умови входження на ринок, де поки що не існує жорстких нормативів щодо розміру статутного капіталу;

– можливість більш ефективно працювати в таких сегментах, як мікрокредитування фізичних осіб та підприємців, оскільки фінансові компанії, як і кредитні спілки та ломбарди, можуть надавати кредити оперативніше, за спрощеною процедурою;

– можливість фінансувати довгострокові інвестиційні проекти на відміну від банківських структур, котрі, як правило, залучають кошти на порівняно короткий термін (депозити строком більш як на один рік нині майже не залучаються);

– більш спрощена система бухгалтерського обліку та фінансової звітності, яка формується на підставі загальних для всіх суб'єктів ринку стандартів бухгалтерського обліку та звітності (банківська система має більш деталізовану та громіздку систему організації бухгалтерського обліку, статистичної і фінансової звітності).

Прийняття Закону України "Про фінансові компанії" сприятиме формуванню додаткового інвестиційного ресурсу СПП, який збільшить її можливості щодо здійснення впливу на розвиток фінансового ринку і, можливо, зменшить цікавість інвесторів до

вітчизняної банківської системи, оскільки відомо, що переважна більшість найпотужніших банків у країні вже належить іноземним фінансовим структурам [5].

Важливою складовою подальшого розвитку СПП є не просто створення необхідних законодавчих актів, які стимулюватимуть розвиток цих установ, але і прийняття їх вчасно та належної якості, оскільки величезна кількість різноманітних поправок, доповнень та змін, що приймаються після вступу в дію закону, не сприяє стабільному розвитку будь-яких суб'єктів. Щоправда, в умовах політичної ситуації нашої країни прийняття законів вчасно є складним процесом і поступово стає об'єктивним фактором, який не піддається прогнозуванню.

Серйозним кроком удосконалення діяльності СПП може бути розробка на державному рівні різноманітних програм розвитку як окремих секторів зазначеної системи, так і її в цілому. В Україні такі кроки здійснювались у напрямку розвитку страхового ринку шляхом прийняття Кабінетом Міністрів України відповідних програм і концепцій. Однак реалізація основних положень прийнятих документів виконується дуже повільно, а іноді найбільш важливі їх аспекти залишаються декларативними. Наприклад, у Концепції розвитку страхового ринку України до 2010 року [9] велику увагу приділено: захисту прав споживачів страхових послуг (заходи щодо реалізації цього пункту виконані всього на 50 %); посиленню контролю до забезпечення платоспроможності, фінансової стійкості, розміру чистих активів і статутного капіталу страховиків. Проте фінансово-економічна криза показала, наскільки нестабільним є фінансовий стан страхових компаній у країні. Не створено згідно з цим документом фонд гарантування страхових виплат за договорами страхування життя, не втілене в життя альтернативне розв'язання спорів на ринку страхових послуг. Не створено Центр розвитку страхування, не розроблені Державна цільова програма проведення науково-дослідних робіт у сфері страхування та підготовки фахівців для страхового ринку, Державна цільова програма інформування населення через засоби масової інформації про діяльність ринків фінансових послуг.

Важливою складовою цього напряму підвищення ефективності СПП є також планування діяльності державних органів влади, що регулюють діяльність парабанків. На сьогодні відсутні стратегічні програми розвитку Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, та Національної комісії з цінних паперів і фондового ринку. А це певним чином впливає на їх діяльність і робить державні органи виконавчої влади залежними від політичної приналежності їх керівників, коли програма дій переглядається з кожною новою зміною керівництва.

2. Формуванню механізмів підвищення взаємної довіри економічних суб'єктів та парабанків необхідно приділити особливу увагу, оскільки це є серйозною передумовою подальшої діяльності усієї СПП.

Фінансово-економічна криза показала низку невирішених проблем функціонування парабанківських установ в Україні. Проблеми з виплатою страхових відшкодувань, неповернення депозитів фізичним особам, різке зниження вартості цінних паперів українських підприємств підірвали і без того хитку довіру клієнтів до діяльності зазначених установ.

Фінансово-економічна криза продемонструвала, що довіра парабанківських посередників до своїх клієнтів також була невиправданою та завищеною. Численні махінації зі страховими виплатами, тотальне неповернення кредитів, неспроможність вчасно виконувати свої зобов'язання за лізинговими угодами вказують на необхідність перегляду парабанківськими посередниками політики взаємодії з клієнтами.

Саме тому актуальним стає розробка та впровадження ефективно діючих механізмів підвищення рівня взаємної довіри економічних суб'єктів та парабанківських посеред-

ників, до яких можна віднести: створення системи гарантування внесків членів кредитних спілок; створення фонду гарантування страхових виплат компаній страхування життя; створення фонду виплат недержавних пенсійних фондів; створення системи компенсації внесків фізичних осіб, що вклали свої кошти до ІСІ; створення реєстру страхових шахраїв; ефективне використання послуг бюро кредитних історій тощо.

Уже декілька років на різних рівнях обговорюється питання створення Фонду гарантування вкладів членів кредитних спілок, що надало б поштовху до залучення фінансових ресурсів цими установами, сприяло б певній стабілізації їх розвитку та збільшенню довіри населення до цих посередників.

У Верховній Раді України на сьогодні зареєстрований проект Закону України "Про Фонд гарантування вкладів членів кредитних спілок", у якому зазначено, що Міністерство фінансів стане співзасновником Фонду, зробивши внесок до його статутного капіталу в розмірі 50 млн. грн у вигляді державних облігацій. Усі кредитні спілки, які залучають депозити, повинні обов'язково брати участь у Фонді з перерахуванням першого внеску в розмірі 1 % від суми вкладів. Однак протягом майже чотирьох років (з жовтня 2008 року) цей законопроект не прийнято навіть у першому читанні, незважаючи на те, що Національна асоціація кредитних спілок України послідовно відстоює позицію про необхідність системи державного гарантування внесків членів кредитних спілок.

Необхідною передумовою розвитку парабанківських посередників є створення системи компенсації коштів інвесторам – фізичним особам, аналоги якої успішно діють у розвинутих країнах. Так, заслуговує на увагу британська схема компенсації інвесторам, яка почала працювати у 1988 році після серії скандалів щодо фінансових махінацій із залученими від населення коштами. Усі ліцензовані компанії та фонди є учасниками схеми й сплачують внески. Навіть успішні компанії зацікавлені у цьому, оскільки схема підвищує довіру інвесторів, і вони охочіше вкладають свої кошти. Загальна сума внесків за рік з усіх компаній та фондів становить близько 100 млн фунтів стерлінгів. За схемою втрати відшкодовуються лише тим, хто втратив гроші, починаючи з грудня 1986 року, і тим, хто робив внески через ліцензовані інвестиційні інститути. Схема не дає гарантій професійним інвесторам, середнім і великим компаніям, державним організаціям, які самі мають змогу орієнтуватися на фондовому ринку. Схема компенсації починає діяти тільки за умови, що сама компанія виявляється неплатоспроможною. Гранична сума відшкодувань становить 48 тис. фунтів стерлінгів на людину у рік [2].

Створення подібної схеми в Україні дозволила б збільшити довіру населення до ІСІ та сприяти зростанню обсягів коштів, що вкладаються до них фізичними особами. За словами Голови Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, потенціал залучення фінансових ресурсів населення оцінюється експертами у 50-60 млрд. грн. Однак механізмів, стимулів, а головне – гарантій, необхідних для запуску цього величезного інвестиційного потенціалу в оборот для подальшого розвитку національної економіки, в Україні не існує.

Отже, в Україні є нагальна необхідність створення системи гарантування виплат фізичним особам – споживачам фінансових послуг парабанківських посередників, і це можна зробити кількома способами:

– внести зміни до щойно прийнятого Закону України "Про систему гарантування вкладів фізичних осіб" (який набере чинності через 6 місяців) та на базі Фонду гарантування банківських вкладів створювати відповідну систему;

– створювати окремі фонди по кожному випадку необхідності надання державних гарантій по вкладам (внескам) фізичних осіб;

– створити єдиний фонд гарантування вкладів (внесків) клієнтам парабанківських посередників.

На нашу думку, найбільш прийнятним є третій варіант, оскільки він дає можливість створити більш ефективну систему гарантування вкладів (внесків) клієнтам, що проявляється у такому:

– врахування всіх особливостей функціонування тих парабанківських посередників, специфіка діяльності яких вимагає створення такого фонду;

– зменшення бюджетних витрат на здійснення організації такого фонду та підтримки його роботи у майбутньому;

– спрощення системи контролю за діяльністю такого фонду з боку державних органів влади;

– краще обслуговування клієнтів у разі здійснення необхідності виплат, оскільки громадяни розуміють куди їм необхідно звертатися у разі виникнення таких проблем;

– часткове підвищення довіри громадян до діяльності парабанківських посередників тощо.

Варто відзначити також позитивний європейський досвід створення аналогічних систем. У Великобританії, наприклад, створена Система гарантування фінансових послуг (FSCS), яка відповідно до Закону України “Про фінансові послуги та ринки” від 2000 р. є незалежним органом. Зазначена система стала єдиною системою гарантування з кінця 2001 р., замінивши інші системи гарантування. FSCS є гарантійним фондом компаній з надання фінансових послуг: банківський сектор, страхування, страхове посередництво, інвестиційний бізнес, іпотечне посередництво. Для виконання поставлених цілей FSCS розподілений на підсхеми: система гарантування депозитів; страхова система гарантування; система гарантування у страховому посередництві, система гарантування інвестиційних компаній, система гарантування в іпотечному посередництві [13].

3. Одним з ключових напрямків розвитку СПП, з точки зору відновлення довіри до її діяльності з боку клієнтів, є *забезпечення інформаційної прозорості діяльності парабанківських посередників* [7].

У напрямку підвищення відкритості інформаційного середовища діяльності СПП необхідно, як мінімум:

– запровадити системний підхід до аналізу інформації про діяльність СПП як цілісного елементу фінансового ринку, розробити методики щодо збору, систематизації, обробки та оприлюднення інформації про її розвиток;

– розширити та поглибити кількість показників щодо діяльності парабанківських посередників, що збираються на сьогодні, внести зміни до діючих нормативних актів щодо надання відповідної інформації;

– розробити відповідні методики щодо збору інформації про діяльність регіональних систем парабанківських посередників і затвердити механізм її подачі до Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг;

– удосконалити механізм надання відповідей на письмові звернення громадян з метою отримання інформації про діяльність парабанківських посередників;

– створити гарячу лінію щодо роз’яснення інформації про діяльність СПП;

– удосконалити інструменти оприлюднення інформації (окрім головного сайту Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, варто публікувати основну статистичну інформацію у головному офіційному виданні та здійснювати його розповсюдження);

– покращити інформаційну наповненість головного сайту Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, та створити сайти регіональних представництв Національної комісії.

Будучи реалізованим, усе наведене дозволить підвищити рівень поінформованості та обізнаності економічних суб’єктів у специфіці діяльності посередників фінансового

ринку, і така інформаційна прозорість не може не посилити відповідальність СПП при виконанні зобов'язань перед клієнтами.

4. Удосконалення державного регулювання СПП. Продовжуючи розгляд проблеми недостатньої довіри між парабанківськими посередниками та клієнтами у процесі надання фінансових послуг, стає очевидним, що для її розв'язання обов'язковим є втручання держави з метою регулювання діяльності СПП. Фінансові посередники – це, в основному, комерційні структури, які намагаються отримати прибутки, незавжди враховуючи права та інтереси тих, кого обслуговують. Тому клієнтів, особливо населення, має захищати держава.

Історія ж розвитку парабанківських посередників у незалежній Україні свідчить, що недостатній рівень регулювання з боку держави призводить до зловживань на фінансовому ринку з боку посередників та значно знижує рівень довіри клієнтів до діяльності цих установ, який відновити за короткий термін практично неможливо.

На сучасному етапі в Україні функції уповноважених органів у сфері регулювання за діяльністю парабанківських посередників розподілені між Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (нагляд за страховими компаніями, недержавними пенсійними фондами, кредитними спілками, ломбардами, фінансовими компаніями), та Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку (здійснює контроль за діяльністю інститутів спільного інвестування).

Особливу увагу в питанні удосконалення державного регулювання СПП слід приділити реформуванню діяльності регіональних управлінь. Територіальні управління Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку представлені в усіх обласних центрах України. Натомість, територіальні управління Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, існують лише у 8 регіонах: Львівській, Тернопільській, Харківській, Донецькій, Дніпропетровській, Одеській областях, м. Києві та в Автономній Республіці Крим (м. Севастополь).

Актуальними, на нашу думку, стають питання формування територіальних управлінь Національної комісії, яка здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, у кожному обласному центрі, що обумовлено наступним:

– сучасна територіальна організація представництв зазначеного уповноваженого органу сформована у 2002-2003 роках. Однак на сучасному етапі обсяг наданих фінансових послуг парабанківськими посередниками у декілька разів перевищує показники 2003 р. Також спостерігається значне зростання кількості парабанківських посередників у 2010-2011 роках, що відповідно впливає на обсяг роботи, що повинні виконувати територіальні управління;

– фінансово-економічна криза продемонструвала низьку ефективність державного регулювання діяльності парабанківських посередників в Україні, що негативно вплинуло на функціонування всієї СПП загалом. Збільшення кількості територіальних управлінь Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, дозволить більш оперативно реагувати на скарги клієнтів щодо діяльності окремих парабанків та приймати необхідні рішення, оскільки працівники регіональних управлінь краще ознайомлені з діяльністю зазначених установ у своєму регіоні та з їх філіальною мережею;

– створення додаткових територіальних управлінь можливо виконати за рахунок деконцентрації працівників головного офісу Національної комісії, яка здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Це дозволить компенсувати витрати на утримання нових підрозділів за рахунок зменшення кількості працівників, що працюють у столиці, та збільшення їх чисельності у регіонах, де заробітна плата є, відповідно, меншою.

Висновки і пропозиції. Отже, подальший розвиток та підвищення ефективності діяльності СПП важко уявити без реалізації заходів загальнодержавного рівня, серед яких виділено наступні:

– удосконалення нормативно-правового забезпечення діяльності СПП;
– формування механізмів підвищення взаємної довіри економічних суб'єктів та парабанківських посередників;
– забезпечення інформаційної прозорості діяльності СПП;
– удосконалення організаційної структури державного регулювання СПП.

Реалізація цих заходів призведе до покращення середовища діяльності парабанківських посередників і, безумовно, матиме позитивний вплив на діяльність СПП. Це активізує процес формування обсягу її інвестиційного ресурсу і посприяє ефективному розвитку фінансового ринку України та національної економіки загалом.

Список використаних джерел

1. Арістова А. М. Аналіз діяльності небанківських фінансових установ / А. М. Арістова // Фінанси України. – 2004. – № 12. – С. 77-82.

2. Ватаманюк З. Г. Небанківські фінансові інститути у країнах Західної Європи / З. Г. Ватаманюк, О. Л. Дорош // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 98-106.

3. Гусев Ю. Регулятор как представитель государства, должен быть выше любого участника рынка / Ю. Гусев // Бизнес. – 2010. – № 24. – С. 34-37.

4. Дубина М. В. Стан та перспективи розвитку системи парабанківських посередників / М. В. Дубина // Науковий Вісник: фінанси, банки, інвестиції. – Сімферополь: Національна академія природокористування та курортного будівництва, 2010. – № 3(8). – С. 52-57.

5. Жарій Я. В. Тенденції залучення іноземного капіталу до банківської системи України / Я. В. Жарій, М. В. Дубина // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2007. – № 31. – С. 143-153.

6. Ільченко-Сюйва Л. В. Небанківські фінансові установи: досвід Європейського Союзу та можливості України / Л. В. Ільченко-Сюйва // Економіка та держава. – 2008. – № 11. – С. 76-78.

7. Камінський А. Б. Дослідження інформаційної прозорості інститутів спільного інвестування/ А. Б. Камінська, Я. В. Соломка // Фінанси України. – 2010. – № 3. – С.74-81.

8. Картамишева О. Правові форми та методи державного регулювання діяльності небанківських фінансових установ / О. Картамишева // Підприємництво, господарство і право. – 2009. – № 7. – С. 46-49.

9. Корнєєв В. В. Модифікація форм фінансового посередництва в Україні / В. В. Корнєєв // Фінанси України. – 2008. – № 1. – С. 77-85.

10. Криклій А. С. Еволюція становлення небанківських фінансових інститутів в Україні / А. С. Криклій, І. С. Каракулова // Економіка та держава. – 2006. – № 6. – С. 9-11.

11. Положення про внесення інформації щодо фінансових компаній до Державного реєстру фінансових установ та встановлення вимог до облікової та реєструючої системи фінансових компаній [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.nau.ua/doc/?uid=1030.1246.78&nobreak=1.

12. Славова Н. Правове становище кредитних спілок в Україні / Н. Славова // Підприємництво, господарство, право. – 2007. – № 8. – С. 61-63.

13. Фарат О. І. Передумови створення в Україні ефективної системи гарантування виплат у сфері страхування життя згідно з Європейськими стандартами / О. І. Фарат // Науковий Вісник національного лісотехнічного університету України. – 2007. – Вип. 17.8. – С. 249-256.

УДК 380.055

О.І. Панченко, канд. екон. наук
Г.А. Рогова, студентка
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА СТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ СТАБІЛЬНОГО РОЗВИТКУ

У статті досліджені особливості розвитку страхування ризиків сільськогосподарських підприємств на вітчизняному страховому ринку, визначена необхідність державної фінансової підтримки сільськогосподарського страхування в сучасних умовах та сформульовані підходи до підвищення ефективності державного впливу на організацію страхового захисту сільськогосподарської продукції в Україні.

Постановка проблеми. На розвиток сільськогосподарського виробництва впливають ризики стихійних лих і надзвичайних подій, які не залежать від людини. Непередбачені природні явища зменшують кількість і якість врожаю сільськогосподарських культур та знищують тисячі гектарів угідь, наносячи значні збитки виробникам сільськогосподарської продукції. Сільськогосподарська діяльність знаходиться під негативним впливом ризиків, захист від яких неможливо убезпечити сучасними агротехнічними заходами. Тому висока ризикованість сільського господарства вимагає не тільки дослідження особливостей дії природних явищ, а і засобів управління цими ризиками з точки зору зменшення рівня їх негативного впливу.

Для захисту майнових інтересів сільськогосподарських товаровиробників і забезпечення подальшого розвитку сільського господарства використовується страхування як один з найголовніших напрямків державної аграрної політики. Система страхового захисту в сільському господарстві є основою стабільності сільськогосподарського виробництва та сприяє формуванню продовольчої безпеки держави за рахунок своєчасної компенсації збитків від надзвичайних подій та забезпечення збалансованості процесу виробництва сільськогосподарської продукції.

Страхування відіграє важливу роль у розвитку аграрного виробництва, оскільки страховий захист додає впевненості сільгоспвиробникам і надає можливість планувати подальший розвиток, а також стимулює аграрні підприємства до запровадження більш досконалих виробничих процесів.

Організація страхового захисту сприяє підвищенню кредитоспроможності сільгоспвиробників і доступу їх до кредитних ресурсів, а як наслідок, запровадженню нових технологій. До того ж страхування підвищує рівень розрахункової дисципліни та зменшує ризики невиконання зобов’язань перед контрагентами в результаті настання непередбачуваних подій. Тому організація страхування сільськогосподарських ризиків з державною підтримкою є необхідною умовою розвитку аграрного сектору економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем функціонування національного страхового ринку в сучасних умовах і розробку основ сільськогосподарського страхування зробили численні вітчизняні вчені: В.Д. Базилевич, В.Д. Бігдаш, Н.М. Внукова, О.О. Гаманкова, Т.А. Говорушко, О.М. Залєтов, М.С. Клапків, Н.І. Машина, М.В. Мних, С.С. Осадець та ін.

Питанням, які пов’язані зі страхуванням сільськогосподарських ризиків у сучасних умовах, приділено достатньої уваги. У науковій літературі проблеми сільськогосподарського страхування розглядаються в працях таких науковців: А.В. Гордійчук, В.В. Крестьянінова, В.М.Мних, І.М. Паска, В.Л. Пластун, О.А. Туманова, А.С. Шолойко та багато ін.

Незважаючи на це, як з теоретичної, так і з практичної точок зору здійснення страхування сільськогосподарських ризиків є динамічним видом страхового захисту, який по-

требує постійного вдосконалення. Виникає необхідність узагальнення накопиченого досвіду страхування сільськогосподарських підприємств в Україні за роки незалежності та проведення аналізу останніх змін у вітчизняному законодавстві для виявлення існуючих проблем і недоліків у цьому сегменті страхового ринку та подальшого їх вирішення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукових досліджень і розробок показує, що проблемам страхового захисту сільськогосподарських ризиків приділяється значна увага. Але механізм державного регулювання страхування в сільському господарстві зазнав суттєвих змін, тому ще не визначені переваги та недоліки нових підходів до захисту майнових інтересів сільськогосподарських товаровиробників та не сформовані напрямки підвищення ефективності механізму організації страхового захисту в сільському господарстві.

Мета статті. Таким чином, метою цієї статті є аналіз стану державної підтримки страхування сільськогосподарських ризиків на вітчизняному страховому ринку та визначення напрямків удосконалення механізму його реалізації в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Страхування сільськогосподарських ризиків в Україні має значні перспективи розвитку, оскільки близько 60-70 % земель використовуються для сільськогосподарського виробництва, а сільське господарство є стратегічною галуззю вітчизняної економіки. На сьогодні в Україні застраховано близько 6-7 % посівних площ і лише 14 % страхових компаній реально займаються страхуванням сільськогосподарських ризиків. Така ситуація пояснюється тим, що страховики беруть під захист ризики сільськогосподарського виробництва за високими тарифними ставками, що стримує розвиток добровільного сільськогосподарського страхування, оскільки аграрні підприємства не мають достатньо вільних коштів для убезпечення своєї діяльності. Але вітчизняний ринок сільськогосподарського страхування має значні перспективи і на сучасному етапі приймається багато рішень по нормативно-правовому забезпеченню страхування аграрних ризиків.

Відомий той факт, що сільськогосподарське страхування є найбільш ризикованим і затратним видом страхування, оскільки більшість виробництва знаходиться під впливом стихійних сил природи і велика кількість страхувальників може одночасно зазнати втрат.

До того ж існують й інші особливості реалізації сільськогосподарського страхування:

- сільськогосподарське страхування об’єднує різноманітні об’єкти, які відносяться як до рослинництва, так і тваринництва;
- у процесі страхування сільськогосподарських об’єктів враховується великий перелік природно-кліматичних ризиків, що зумовлює складність розрахунку тарифних ставок і їх великий розмір;
- супроводження договору страхування сільськогосподарських ризиків відрізняється значною трудомісткістю, оскільки процес вирощування врожаю (тварин) необхідно відслідковувати на всіх етапах;
- дуже часто відсутня реальна інформація за минулі роки, що ускладнює процес оцінки ризиків та здійснення виплати відшкодування страховиками;
- страховики повинні мати кваліфікованих спеціалістів, які знають всі особливості вирощування рослин (тварин) в місцевих умовах;
- страхування можуть здійснювати тільки фінансово стійкі страхові компанії, які мають високий рівень платоспроможності та розгалужену мережу філій тощо.

Це все ускладнює розвиток сільськогосподарського страхування і попри його необхідність, до цього часу відсутній повноцінний страховий механізм, який би задовольняв інтереси всіх сторін взаємодії. На вітчизняному страховому ринку склалась несприятлива ситуація для подальшого розвитку сільськогосподарського страхування без

формування певної підтримки з боку держави. Причинами негативного розвитку сільськогосподарського страхування в Україні є:

- нерозуміння важливості страхування для розвитку сільського господарства на всіх рівнях управління;
- взаємна недовіра між сільгоспвиробниками та страховими компаніями;
- страхування сільськогосподарських ризиків відрізняється великою вартістю, тому його можуть дозволити собі тільки великі сільськогосподарські підприємства;
- недостатні фінансові можливості держави у забезпеченні реальної підтримки сільськогосподарського страхування;
- недосконалі страхові послуги (не враховуються всі ризики, не захищаються інтереси сільгоспвиробників) та відсутність спеціалістів з агрострахування;
- недостатні технічні можливості страхових компаній;
- неузгодженість дій органів державного управління та страхових компаній по убезпеченню сільськогосподарського виробництва;
- відсутність вимог до страхових компаній щодо процедури страхування та перестрахування;
- складний фінансовий стан сільськогосподарських підприємств зумовлює несвоєчасність сплати страхових внесків та ін.

В умовах ринкових відносин необхідно враховувати особливості розвитку кожної сфери економіку та забезпечувати фінансово-економічний вплив держави за стратегічними напрямками. У першу чергу, це стосується сільськогосподарського страхування, яке потребує державної підтримки у вигляді реалізації спеціальних програм, створення спеціальних структур, надання допомоги страхувальникам та перестрахування сільськогосподарських ризиків.

Існування сільськогосподарських підприємств за кордоном практично неможливе без страхового захисту, тому більше 90 % фермерських господарств у розвинених країнах страхують урожаї сільськогосподарських культур від широкого переліку ризиків і отримують впевненість у майбутньому.

Закордонний досвід свідчить про те, що агрострахування є найважливішою складовою загальнонаціональної сільськогосподарської політики, а держава активно бере участь у організації та реалізації сільськогосподарського страхування.

У світовій практиці сільськогосподарське страхування часто виступає як додаткове джерело компенсації збитків у сільському господарстві при настанні непередбачених подій, оскільки основним джерелом є державне субсидування.

У багатьох економічно розвинутих країнах держава безпосередньо регулює ринок сільськогосподарської продукції і сприяє зменшенню ризикованості сільськогосподарського виробництва. Наприклад, у США діяльність численних страхових компаній координують спеціальні державні установи, тому уряд може регламентувати правила та умови страхування, розробляти тарифи за всіма видами покриття сільськогосподарських культур, які далі використовуються страховими компаніями, що забезпечує прозорість процесу страхування врожаїв сільськогосподарських підприємств. При цьому передбачається значна урядова підтримка, яка здійснюється у вигляді дотацій на страхові премії, дотацій приватним страховикам на покриття адміністративних і операційних витрат, а також у вигляді фінансування досліджень у сфері страхування сільськогосподарських ризиків та превентивних заходів по запобіганню лихам.

Особливістю сільськогосподарського страхування в зарубіжних країнах також є і те, що страхові програми можуть включати і покриття ризику зниження (втрати) доходу внаслідок падіння цін, зменшення врожайності чи обох факторів одночасно [9; 11].

В європейській практиці програми державного субсидування розповсюджуються не тільки на страхування врожаю, а і на страхування сільськогосподарських тварин. При цьому страховики самостійно розробляють умови страхування, контролюють процес страхування, виплачують відшкодування, а також розробляють нові страхові послуги. Основними функціями уряду у сфері агрострахування є субсидування страхових внесків, регулювання цін на сільгосппродукцію, контроль за діяльністю страховиків та здійснення перестрахування, але держава також може встановлювати обов'язкове базове покриття для окремих ризиків, рівень тарифів для розрахунку дотацій на страхові внески та впроваджувати єдині страхові поліси [9; 11].

Таким чином, розвиток сільськогосподарського страхування в зарубіжних країнах здійснюється в умовах суттєвої фінансової підтримки з боку держави, яка спрямована на забезпечення доступності страхового захисту як для страховиків, так і страхувальників.

Тому на сучасному етапі розвитку страхового ринку необхідно сформувати дієвий механізм державної фінансової підтримки аграрного страхування та забезпечити зацікавленість всіх сторін у його реалізації.

В Україні нараховується 48 тис. виробників сільгосппродукції, які починаючи з 2010 р. уклали тільки 2700 договорів страхування, застрахувавши тільки 3-4 % посівних площ. Державна підтримка сільськогосподарських виробників найбільш активно почала здійснюватись з 2005 р., оскільки в бюджеті стали передбачати кошти для часткового субсидування страхових премій. Найбільше коштів було виділено в 2008 р. (73 млн. грн), коли було застраховано 8 % посівних площ [2]. Але в останні роки державна підтримка агрострахування практично не здійснюється, а формується новий механізм організації страхового захисту сільськогосподарських виробників з її участю.

Враховуючи світовий досвід, держава повинна відігравати активну роль у розвитку агрострахування, тому на неї повинні покладатись такі функції, як:

- формування та удосконалення законодавчої бази у сфері сільськогосподарського страхування;
- розробка чітких правил взаємодії страховиків і страхувальників;
- стандартизація страхових послуг;
- субсидування страхових премій та забезпечення його прозорості;
- врегулювання спірних питань між страховиком і страхувальником через спеціальний державний орган;
- адміністрування та контроль за дотриманням установлених норм і вимог агрострахування;
- стимулювання сільгоспвиробників до участі в страхуванні.

Формування системи державної підтримки сільського господарства сприяє здешевленню страхування для сільгоспвиробників і стабілізації сільськогосподарського виробництва країни. До того ж держава, за рахунок участі в організації страхового захисту, може контролювати механізм страхування в агросекторі та своєчасно на його впливати.

Але необхідно враховувати, що у зв'язку зі вступом України в СОТ на страховому ринку повинні формуватись механізми по зменшенню ризиків сільськогосподарського виробництва, які базуються на ринкових засадах і не передбачають прямого втручання держави. Такі механізми повинні передбачати опосередковані інструменти державного впливу на сільськогосподарське страхування [10].

Про важливість формування механізму державного впливу на страхування сільськогосподарських ризиків в Україні свідчить кількість документів та рішень, які прийняті в для його запровадження.

Так, до 2001 р. обов'язковим було страхування врожаю сільськогосподарських культур тільки для державних сільськогосподарських підприємств, а для колективних і фермерських господарств страхування було добровільним.

З прийняттям змін до Закону України «Про страхування» в 2001 р., обов'язковому страхуванню став підлягати не тільки врожай сільськогосподарських культур і багаторічних насаджень державних сільгосппідприємств, а й врожай зернових культур та цукрових буряків сільськогосподарських підприємств усіх форм власності.

Порядок та умови здійснення цього виду страхування визначались Постановою Кабінету Міністрів України № 1000 від 11.07. 2002 р. «Про затвердження порядку та правил проведення обов'язкового страхування врожаю сільськогосподарських культур і багаторічних насаджень державними сільськогосподарськими підприємствами, врожаю зернових культур та цукрових буряків сільськогосподарськими підприємствами усіх форм власності», яка втратила чинність у вересні 2010 р.

У 2004 році був прийнятий Закон України «Про державну підтримку сільського господарства», який визначає параметри державного регулювання сільськогосподарського ринку та містив розділ, присвячений механізму реалізації державного впливу на організацію страхового захисту в сільському господарстві. Законом передбачалось створення Фонду аграрних страхових субсидій України (ФАСС), який став би державною спеціалізованою установою для надання страхових субсидій виробникам сільськогосподарської продукції. Але механізм державного впливу на страхування сільськогосподарських ризиків залишався недосконалим і несистемним.

Тому Українська федерація убезпечення, Міністерство аграрної політики України, Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг спільно з об'єднаннями страховиків, сільгоспвиробниками та науковими установами розробили та прийняли Концепцію розвитку системи страхування сільськогосподарської продукції в Україні. Відповідно до цієї Концепції спочатку було розроблено проект Закону України «Про особливості здійснення страхування сільськогосподарської продукції з державною фінансовою підтримкою», а потім Верховною Радою України прийнято Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» № 4391-VI від 09.02.2012 р., який набирає чинності з 01.07 2012 р.

Цей Закон регулює відносини у сфері державної підтримки страхування сільськогосподарських ризиків і захисту майнових інтересів вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників.

Законом вводиться новий вид добровільних страхових послуг – «страхування сільськогосподарської продукції» та нове поняття – «страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою», яке поєднує в собі сільськогосподарську продукцію рослинництва та тваринництва, забезпечуючи комплексний підхід до організації страхового захисту в сільському господарстві.

Відповідно до цього Закону державне регулювання страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою здійснюють Кабінет Міністрів України та Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацфінпослуг), оскільки страхування реалізується через страхові компанії.

Позитивним є те, що законом пред'являються підвищені вимоги до страхових компаній, що здійснюють страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою. Страховики повинні бути членами Аграрного страхового пулу, а для цього необхідно отримати відповідну ліцензію та відповідати додатковим вимогам, які встановлюються Нацфінпослуг разом із центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну аграрну політику, щодо участі страхових компаній у страхуванні сільськогосподарської продукції з державною підтримкою.

Страховики, які здійснюють страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою, також зобов'язані вести персоніфікований (індивідуальний) облік договорів страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою.

Законом передбачається запровадження стандартного підходу до процесу страхування, оскільки при страхуванні сільськогосподарської продукції з державною підтримкою встановлюється стандартний страховий договір, стандартний страховий продукт, стандартні страхові тарифи та стандартний договір перестрахування. Це сприятиме рівному підходу до сільськогосподарських товаровиробників у процесі організації страхового захисту та попередить недобросовісну конкуренцію між страховими компаніями.

Але прийнятий Закон має цілий ряд недоліків, найголовнішим з яких є той, що більшість положень та норм закону зазначаються з посиланнями на підзаконні акти, які необхідно ще розробити та затвердити. Це стосується:

- переліку сільськогосподарської продукції, щодо яких здійснюється страхування з державною підтримкою;
- переліку сільськогосподарських страхових ризиків, а також частини страхових платежів (страхових премій), яка субсидується з державного бюджету;
- порядку та умов надання державної підтримки шляхом здешевлення страхових платежів (премій);
- порядку визначення ризику катастрофічним;
- порядку надання та використання бюджетної позики;
- порядку та умов перестрахування сільськогосподарської продукції страховиками;
- статуту Аграрного страхового пулу та ін.

У законі не дотримується чіткого розмежування понять «страховий ризик» і «страховий випадок», що може стати принциповим питанням у процесі практичної реалізації страхового захисту. Вагомим недоліком є і те, що компенсація сільськогосподарським підприємствам частини внесків, передбачається тільки після їх повної сплати та звернення до держструктур за компенсацією.

Таким чином, цей Закон створює тільки основу для формування системи страхування сільськогосподарських ризиків з державною фінансовою підтримкою, про ефективність якої можна буде зробити висновок тільки після прийняття всіх необхідних документів.

Висновки і пропозиції. Отже, результати аналізу страхування ризиків сільськогосподарських підприємств з державною підтримкою та особливостей реалізації прийнятого законодавства у цьому сегменті, свідчать про те, що цей напрямок страхування потребує негайного доопрацювання та врегулювання, оскільки він має значний потенціал подальшого розвитку та може перетворитись на якісний та надійний страховий захист, що забезпечить ефективність сільськогосподарського виробництва.

Список використаних джерел

1. Про державну підтримку сільського господарства України [Електронний ресурс]: Закон України. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?user=o1.

2. Про страхування [Електронний ресурс]: Закон України. – Режим доступу: www.rada.gov.ua

3. Про особливості здійснення страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою [Електронний ресурс]: Закон України. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.

4. Гордійчук А. В. Страхування як засіб захисту сільськогосподарських товаровиробників / А. В. Гордійчук // Економіка АПК. – 2004. – № 2. – С. 84-87.

5. Гринюк И. Украинскому рынку агрострахования необходимы новые правила игры [Электронный ресурс] / И. Гринюк. – Режим доступа: http: //forinsurer.com/publik/11/10/31/4408.

6. Завада А. Построение системы страхования сельскохозяйственной продукции в Украине нуждается в комплексном подходе / А. Завада // Сучасне птахівництво. – 2010. – № 1/2. – С. 38-39.

7. Крестьянінова В. В. Специфіка страхування сільськогосподарських ризиків в Україні / В. В. Крестьянінова // Економічні науки. – 2008. – № 12. – С. 8-12.

8. Мних В. М. Про деякі проблеми фінансування та організації страхування сільськогосподарських ризиків / В. М. Мних // Економіка, фінанси, право. – 2004. – № 4. – С. 35-37.

9. Паска І. М. Досвід сільськогосподарського страхування за кордоном [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.btsau.kiev.ua.

10. Пластун В. Л. Страхування ризиків сільськогосподарських підприємств / В. Л. Пластун // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2008. – № 12/1 (33). – С. 58-62.

11. Туманова О. А. Особливості страхування сільськогосподарських ризиків у зарубіжних країнах [Електронний ресурс] / О. А. Туманова. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvfbi/2010_2/0210st5.pdf.

12. Якубович В. Законодавче регулювання в галузі страхування сільськогосподарських ризиків – основні аспекти та потреба у реформуванні [Електронний ресурс] кубович. – Режим доступу: www.agroinsurance.com.

УДК 336.77

В.Ю. Прокопенко, канд. екон. наук, доцент
Харківський національний університет внутрішніх справ, м. Харків, Україна

РОЛЬ ТА МІСЦЕ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ІНСТРУМЕНТІВ НА РИНКУ НЕРУХОМОСТІ

Стаття присвячена дослідженню ролі та місця фінансово-кредитних інструментів на ринку нерухомості. З'ясовано, що сфера фінансів впливає на ринок нерухомості не лише через фінансовий ринок, але й через сферу державних та муніципальних фінансів (оподаткування, державний та муніципальний кредит).

Ключові слова: *ринок нерухомості, фінансово-кредитні інструменти*

Постановка проблеми. Дієве функціонування будь-якої економіки не можливе без існування та функціонування ринку нерухомості. Існування ринку нерухомості зумовлене потребами суспільства, з одного боку, та інтересами суб'єктів фінансового ринку, з другого. Зокрема, постійного вивчення та вдосконалення вимагають процеси фінансування на ринку нерухомості, ролі та місця фінансово-кредитних інструментів на ринку нерухомості, які можуть бути застосовані з метою активізації ринку.

Аналіз досліджень та публікацій. Дослідження ролі фінансово-кредитних інструментів займають чільне місце в наукових працях як вітчизняних, так і зарубіжних учених: Л. Алексеєнко, Р. Брейлі, А. Ігнатенка, В. Корнєєва, С. Майєрса, Я. Міркіна, Р. Мюррея, А. Пересади, О. Сохацької, Є.Тарасевич, Г. Терещенка, Дж. Фабоцці, А. Фельдмана, У. Шарпа та ін. Однак слід зазначити, що у вітчизняній науковій літературі все ж бракує ґрунтовних досліджень щодо використання фінансово-кредитних інтрументів на ринку нерухомості.

Мета дослідження. Метою дослідження є розгляд ролі та функціонального призначення фінансово-кредитних інтсрументів, визначення їх місця серед економічних джерел залучення капіталу на ринок нерухомоті.

Виклад основного матеріалу. Нерухомість є самим крупним класом активів та, без сумніву, представляє інтерес з позиції інвестування, споживання, використання та розпорядження як для окремих осіб, так і для великих (інституційних) інвесторів. Спектр економічних і психологічних факторів впливу нерухомості на прийняття інвестиційних рішень теж немаленький, а саме: нерухомість розглядають як прибуткове капіталовкладення, розглядають як житло. Попит на ринку нерухомості часто пов'язан з загальним станом економіки і фінансових ринків. У рецесії, кількість угод на ринку має тенденцію до спаду і, навпаки, при рості економіки – на ринку нерухомості з'являється позитивна динаміка щодо укладених угод. Наслідки бума нерухомості і світової фінансової кризи демонструють спекулятивний характер нерухомості і його зв'язок з фінансовими та економічними кризами.

Тому важливо поглянути на ринок нерухомості і його зв'язок з фінансовими ринками по-новому, враховуючи помилки інших розвинутих економік.

Використання фінансово-кредитних інструментів на ринку нерухомості має бути обережним і виваженим, а застосування їх – необхідним.

Важливість фінансово-кредитних інструментів для ринку нерухомості пояснюється рядом причин. По-перше, об'єкти нерухомості є дорогим товаром, відповідно, формування платоспроможного попиту потребує залучення додаткових фінансових ресурсів. Однак, окрім цього, нерухомість сама по собі може виступати об'єктом інвестицій, а відповідно, певною мірою фінансовим активом, який володіє певними особливостями. З одного боку, її характеризує низька ліквідність і висока вартість, що у сукупності значно підвищує потенційні втрати у разі невдалого вкладення. З іншого боку, нерухомість є одним з небагатьох об'єктів інвестицій, яка з часом поступово зростає у вартості [1]. Окрім цього, завдяки

своєму зв'язку з землею нерухомість має властивість утворювати ренту, тобто дохід для її власника, обумовлений самим фактом наявності права власності на об'єкт нерухомості. Інша приваблива особливість нерухомості як об'єкта інвестицій є відносна захищеність прибутків від нерухомості від дії інфляційних процесів. Фінансові інструменти дозволяють опосередкувати операції по переходу правомочностей (особливо в процесі інвестування у нерухомість), трансформувати ризики, що виникають на ринку, та підвищити ліквідність обігу [2]. Отже, перед фінансовими інструментами ставиться задача трансформації фінансових потоків на ринку нерухомості. Для покупців нерухомості і забудовників це означає розподіл платежів у часі за рахунок використання залучених фінансових ресурсів. Окрім трансформації строків та розмірів платежів, фінансові інструменти здійснюють ще одну функцію – інформаційну. Ринок нерухомості характеризується високим рівнем асиметрії інформації, що є суттєвою особливістю ринку нерухомості. Відповідно, одна з основних суперечностей між учасниками ринку – нерівномірність розподілу необхідних для прийняття рішень даних, а відповідно – високий рівень імовірності опортуністичної поведінки. Фінансові інструменти дозволяють, з одного боку, знизити таку асиметрію, а з другого боку – завдяки механізмам юридичного захисту знизити ризик втрат.

Слід зазначити, що сфера фінансів впливає на ринок нерухомості не лише через фінансовий ринок, але й через сферу державних та муніципальних фінансів (оподаткування, державний та муніципальний кредит). Таки чином, можна вести мову про фінансово-кредитні інструменти впливу на ринок нерухомості. Зазначимо, що українські нормативно-правові документи поняття «фінансовий інструмент» трактують у більшості випадків як контракт або цінний папір, але у цьому разі ми будемо використовувати більш широке тлумачення, розуміючи такі інструменти, як систему форм і методів управління фінансовими потоками держави, органів місцевого самоврядування та підприємств з метою здійснення впливу на ринок нерухомості з метою мінімізації ризиків та активізації діяльності. Вважаємо за доцільне залежно від цілей такого впливу виділити фінансово-кредитні інструменти забезпечення функціонування ринку нерухомості, розвитку ринку нерухомості та стримування розвитку ринку нерухомості. У першому випадку мова йде про застосування фінансових інструментів з метою нормального існування ринку нерухомості, що передбачає його розвиток тими темпами та у тому напрямку, в якому він самостійно розвивається на цей момент. Забезпечення розвитку передбачає активний вплив на ринок нерухомості з метою його значного кількісного і/чи якісного зростання. Нарешті, стримування ринку нерухомості здійснюється з метою пригальмувати розвиток ринку нерухомості з метою недопущення його «перегріву».

До основних фінансово-кредитних інструментів ринку нерухомості можна віднести: кредит, іпотечний кредит, муніципальний кредит, лізинг, цінні папери, похідні цінні папери, іпотечні цінні папери, сертифікати ФОН.

З метою оцінки ефективності застосування тих чи інших фінансово-кредитних інструментів розвитку ринку нерухомості, слід визначити показники успішності розвитку. До таких показників пропонуємо віднести:

- кількість укладених угод;
- співвідношення між створеними та реалізованими об'єктами;
- диференціація цін;
- співвідношення між цінами та реальними доходами громадян;
- середня тривалість експозиції об'єкта нерухомості на ринку;
- рівень трансакційних витрат;
- рівень прозорості угод;
- доступність інформації;
- рівень ризиків учасників ринку.

Враховуючи, що ринок нерухомості має певну сегментацію: сегмент житлової нерухомості, сегмент виробничої нерухомості, сегмент промислової нерухомості, сегмент дохідної нерухомості, сегмент земельної нерухомості (в розрізі землі сільськогосподарського призначення та землі несільськогосподарського призначення), різні сегменти ринку нерухомості мають свої особливості функціонування, дія фінансово-кредитних інструментів впливу на них буде різнитися (хоча більшість з них буде загальними для всього ринку нерухомості).

За впливом на ринок нерухомості, на наш погляд, фінансово-кредитні інструменти можна поділити на декілька груп. До першої відносяться інвестиційні інструменти. Це – всі фінансові інструменти, які використовуються учасниками ринку для інвестування у нерухомість. Другу групу складають інструменти державної фінансової політики, у першу чергу фіскальної (податкові ставки, зокрема, податок на нерухомість, податок на землю) та монетарної (облікова ставка НБУ).

Є.І. Тарасевич виділяє чотири групи основних учасників інвестування у нерухомість: інвестор власного капіталу, іпотечний кредитор, орендар, що займає або використовує нерухомість та уряд. Відмінність між першим і другим він вбачає у тому, що інвестор володіє титулом на нерухомість, а кредитор – володіє правами на отримання платежів за зобов'язаннями, якщо у договорі не передбачена участь у власному капіталі [3]. Саме у цьому, на нашу думку, полягає основна різниця між інвестиційними та кредитними інструментами фінансування нерухомості. Інвестиційні інструменти засвідчують виникнення у їх власників певних прав (повних або часткових) на об'єкт нерухомості; саме ці права стають джерелом доходу за такими інструментами. Кредитні інструменти ж засвідчують зобов'язання емітента (або іншої особи) перед їх власником по сплаті визначеної суми. При цьому, якщо навіть нерухомість і включається у відносини між власником та емітентом, вона виступає забезпеченням платежів (як, наприклад, при іпотечному кредитуванні), а у кредитора за умов повного виконання зобов'язання прав щодо неї не виникає.

Роль фінансово-кредитних інструментів полягає як у трансформації операцій з нерухомістю (трансформація строків, трансформація ризиків, трансформація грошових потоків), так і у стимулюванні або стримуванні розвитку ринку. Таким чином, можна вести мову про регулюючий вплив фінансово-кредитних інструментів на ринок нерухомості. Спрощено логіку такого впливу можна представити таким чином: фінансові інструменти, опосередковуючи грошові потоки, впливають, з одного боку, на їх доступність з точки зору позичальника, з іншого – на привабливість їх спрямування у сферу обігу нерухомості з точки зору інвестора. Обидва показники визначаються як станом ринку нерухомості (так, стабільне зростання цін приваблює потенційних інвесторів) та відповідного сегменту фінансового ринку (наприклад, нестабільність банківської сфери в цілому негативно впливає на стан іпотечного кредитування), так і державною політикою (ставки податків, облікова ставка центрального банку).

Окрім способу впливу на ринок нерухомості, інструменти можна поділити за їхньою специфічністю для цього ринку. На нього впливають як інструменти, характерні і для інших ринків (інструменти грошово-кредитної політики, лізинг), так і інструменти, специфічні саме для нього (у першу чергу, іпотечний кредит, сертифікати ФОН).

Висновки. Застосування інструментів фінансового ринку для стимулювання активізації діяльності на ринку нерухомості є достатньо ефективним. При достатньому розвитку фінансових інститутів вона дозволяє акумулювати значні суми коштів у ринок нерухомості, а конкуренція на ринку забезпечує більш доцільне їх розміщення. Тим не менш, застосування лише таких інструментів може призвести до цілої низки проблем, основною з яких стає нестабільність поведінки цін на ринку нерухомості (виникнення так званих бульбашок). Це особливо добре видно на прикладі США, де у 2006 р.

відбувся різкий спад цін на нерухомість, якому передували ненормально високі темпи їх зростання. Власне, саме розрив цієї «бульбашки» став одним з основних каталізаторів поточної фінансової кризи.

Список використаних джерел

1. Гриценко Е. А. Рынок недвижимости: закономерности становления и функционирования: Вопросы методологии и теории / Е. А. Гриценко. – Харьков: Бизнес-информ, 2002. – 283 с.
2. Ясинський Г. І. Цінні папери в інвестиційному процесі на ринку нерухомості України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Г. І. Ясинський; Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана. – К., 2009. – 20 с.
3. Тарасевич Е. И. Финансирование инвестиций в недвижимость / Е. И. Тарасевич. – СПб.: С-Петербург. гос. техн. ун-т, 1996. – С. 10.

УДК 330.322:336.27:339.727

І.А. Левківська, магістр
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ, Україна

ВИКОРИСТАННЯ ЄВРООБЛІГАЦІЙ ДЛЯ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

У статті досліджуються механізми залучення коштів українськими компаніями на міжнародних ринках капіталу. Визначаються основні тенденції у використанні механізму злиття і поглинання компаній, первинного та вторинного розміщення акцій та випуску єврооблігацій. Єврооблігації визначені як найефективніший механізм фінансування проектів.

Постановка проблеми. Після світової фінансово-економічної кризи українські компанії поступово починають повертатись до передкризового рівня. На цьому етапі вони стикаються з проблемою залучення позичкового капіталу для розвитку бізнесу. Саме тому виникає необхідність пошуку та формування оптимальних підходів щодо фінансування проектів з метою активізації інвестиційного ринку та ділової активності підприємства.

Оскільки вітчизняні підприємства обмежені у власних грошових джерелах фінансування розвитку бізнесу, а внутрішні займи стали занадто дорогими, залучати позичкові кошти доводиться на міжнародному ринку капіталу. Сьогодні популярності набувають такі види залучення коштів для розвитку бізнесу в Україні, як M&A, IPO та єврооблігації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо вибору оптимального механізму фінансування розвитку бізнесу, перспектив та негативних наслідків виходу українських компаній на міжнародний ринок капіталу та випуску єврооблігацій як ефективного способу фінансування бізнесу в Україні стали предметом активних наукових досліджень багатьох вітчизняних фахівців: В. Андрущенка, О. Барановського, Н. Бударіна, З. Верналія, І. Іваненка, В. Коренєєва, З. Луцишин, І. Лютого, С. Льовочкіна, С. Марченко, В. Міщенка, Л. Новосад, В. Суторміної, І. Чугунова, А. Чухна та інших.

Однак у вітчизняній економічній літературі є ще багато невизначеностей стосовно ефективного виходу українських компаній на міжнародні ринки капіталу та використання єврооблігацій для ефективного та дешевого залучення коштів для розвитку бізнесу в Україні.

Метою статті є дослідження різних способів виходу українських компаній на міжнародний ринок капіталу. Розглядається використання корпоративних євробондів з метою залучення коштів для розвитку бізнесу українськими компаніями.

Виклад основного матеріалу. На початку 2010 року українські компанії почали поступово виходити з фінансово-економічної кризи. На цьому шляху компанії стикнулись з проблемою обмеженості фінансових ресурсів для розвитку бізнесу. Банківські кредити виявились занадто дорогими, і, як результат, українські корпорації почали шукати альтернативні шляхи розвитку, а саме M&A (злиття та поглинання).

Світовий ринок M&A в 2010 році перевищив показник попереднього року на 16 %. Такі зміни пояснюються тим, що компанії почали витрачати накопичені запаси ліквідності. Згідно з виданням Financial Times, світовими лідерами на ринку M&A стали країни з економікою, що розвивається, де приріст порівняно з минулим роком склав 42,9 %. Компанії emerging markets уклали 2,57 тисячі угод M&A в період з 1 січня до 20 грудня 2010 року включно. Загальна вартість склала $502,6 млрд у порівнянні з $351,7 млрд за підсумками 2009 року. У цілому в світі обсяг злиттів і поглинань досяг максимуму за два роки – $1, 927 трлн у порівнянні з $1,656 трлн роком раніше.

Варто зауважити, що у 2010 році більшість M&A угод відбулося в металургійній сфері, тоді як у 2011 році лідером за угодами став агросектор. Цікавим фактом є те, що угоди в аграрному секторі в 2010 році виявились значно меншими за об’ємом у порівнянні з угодами в металургії в 2010 році. Окрім того, якщо у 2010 році на частку українських стратегів припадало 27-28 % угод M&A (і за кількістю, і за сумою), то у

2011 році – вже 64 % за кількістю і 53 % – за обсягом. Частка ж міжнародних стратегів впала із 34 % за кількістю та 22 % за обсягом до нуля [1].

За дев'ять місяців 2011 року в Україні відбулося 17 угод M&A обсягом понад $30 млн на загальну суму $3,3 млрд (з урахуванням приватизаційного продажу «Укртелекому» на $1,35 млрд), тоді як у 2010-му – 15 на суму $4,6 млрд. Найбільш активними покупцями 2011 року стали Group DF Дмитра Фірташа (три угоди на $1,15 млрд), «Кернел» (чотири угоди на $294 млн) і «Укрлендфармінг» Олега Бахматюка (три угоди на $280 млн) [1].

Наступним варіантом розвитку бізнесу вважається виведення компанії на фондовий ринок, тобто IPO (Initial Public Offering). З 2005 року по жовтень 2011 року відбулося 70 публічних первинних та вторинних розміщень акцій емітентів (IPO), що мають бізнес в Україні. І за цей час було залучено $3,9 млрд, з них $227 млн в 2011 році.

Згідно зі статистикою Thomson Reuters, за 9 місяців 2011 року середній обсяг розміщення в цілому у світі знизився з $200 млн до $190 млн. Це є позитивним фактором, оскільки в Україні працюють невеликі емітенти, що претендують на незначні розміщення. Відповідно шанси, за таких умов, українських компаній на успішне IPO збільшуються. Більш доступні стають і послуги андеррайтерів – середній розмір комісії на ринку становить 2,5 %.

Агросектор є найбільш динамічним і перспективним в Україні. Протягом 2006-2011 рр. ряд агрокомпаній вийшли на фондові площадки Варшавської, Лондонської та Франкфуртської бірж (табл. 1). Компанія Кернел є лідером розміщень, IPO було здійснене у 2007 році та ряд SPO відбулось у 2008, 2010, 2011 роках. Як результат, компанія залучила $525,4 млн на 19 жовтня 2011 року, Кернел має найбільшу ринкову капіталізацію серед українських агрокомпаній, що становить $1,625 млрд.

Таблиця 1

*Найбільші розміщення українських агрокомпаній на світових фондових ринках протягом 2006-2011 років**

	Час розміщення	**Тип розміщення**	**Біржі**	**% розміщення**	**Сума розміщення, $ млн**	**Ринкова капіталізація при розміщенні, $ млн**	**Ринкова капіталізація на 19 жовтня 2011 року, $ млн**	**Зміна капіталізації з дати розміщення**
1	2	3	4	5	6	7	8	9
КСГ Агро	2011	IPO	WSE	33,0%	40,0	120	133	11%
Avangardco	2010	IPO	LSE	22,5%	208,0	959	773	-19%
Агротон	2010	IPO	WSE	26,2%	54,0	206	176	-14%
Мілкіленд	2010	IPO	WSE	22,0%	80,0	314	179	-43%
Індустріальна молочна компанія	2011	IPO	WSE	23,9%	29,8	125	78	-38%
Агроліга	2010	IPO	WSE/ NewConnect	16,7%	1,4	8	5	-42%
Сінтал	2009	SPO	Frankfurt	17%	13,0	76	88	15%
	2008	IPO	Frankfurt	15%	35,0	233		
Миронівський хлібопродукт	2010	SPO	LSE	10,5%	189,8	1 827	1 564	-14%
	2008	IPO	LSE	19,00%	322,5	1 697		
Мрія Агро	2008	IPO	Frankfurt	20%	90,0	450	779	73%
Кернел Холдинг	2011	SPO	WSE	6,80%	142,0	2 088	1 625	-22%
	2010	SPO	WSE	6,3%	81,4	1 302		
	2008	SPO	WSE	9,0%	84,0	933		
	2007	IPO	WSE	38,0%	218,0	574		

Продовження таблиці 1.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Лендком	2009	SPO	LSE	10%	4,0	40	24	-40%
	2008	SPO	LSE	10%	22,0	220		
	2007	IPO	LSE	55%	111,0	202		
Астарта Холдинг	2006	IPO	WSE	19%	32,0	168	576	242%

**Джерело: складено автором за даними Bloomberg [8].*

Серед українських компаній, які вийшли на IPO в 2011 році на Варшавські біржі, – Westa, Овостар Юніон, KSG Agro та Індустріальна молочна компанія (ІМК). Відтермінували свій вихід на IPO ще дві сільськогосподарські компанії – ViOil і Valars Group (вони планували залучити $143,6 млн і $300 млн відповідно). Ці компанії відклали вихід на міжнародний ринок у зв'язку з високою волатильністю ринку. Ці явища пов'язані з борговими проблемами Єврозони та ймовірним дефолтом ряду європейських країн у 2012 році. Тим не менше, у 2012 році може повторитися сценарій 2011-го, коли на фондові майданчики виходитимуть емітенти з невеликими обсягами – $20-50 млн.

Наступним механізмом залучення капіталу українськими компаніями для фінансування бізнесу вважають єврооблігації. Єврооблігації – міжнародні облігації, що перебувають в обігу на світовому ринку цінних паперів. Перші форми таких цінних паперів використовувалися ще в XIX ст., однак швидкий розвиток ринку цих фінансових інструментів почався тільки у другій половині XX ст. разом із зростанням ринків деривативів і депозитарних розписок. Це було пов'язано з початком процесів глобалізації, становленням загальносвітового ринку цінних паперів і підвищенням значення транснаціональних корпорацій. Сьогодні єврооблігації є прибутковим інноваційним фінансовим інструментом, який сприяє виходу національних емітентів на міжнародні ринки цінних паперів, а їх світовий ринок динамічно зростає [4].

Існує щонайменше п'ять основних переваг випуску єврооблігацій:

• національний контроль: єврооблігації вільні від контролю національних регулятивних органів і не підлягають національним правилам проведення операцій з цінними паперами тих країн, у валюті яких випущено облігації;

• дохідність єврооблігацій і вартість фінансування: євробонди мають нижчий рівень дохідності й тому є кращим джерелом капіталу для великих емітентів. Нижча дохідність єврооблігацій зумовлена податковими пільгами, якими вони користуються при емісії або щодо доходів. Так, багато корпоративних позичальників випускають єврооблігації через дочірні фінансові компанії, зареєстровані в офшорних «податкових схованках». Такі випуски не оподатковуються ні прибутковим податком, ні податком на приріст капіталу;

• оподаткування доходів і прибутковість інвестування: на відміну від інших цінних паперів з фіксованим доходом, доходи за єврооблігаціями сплачуються власникам цих паперів у повному обсязі, без утримання податку «біля джерела» в країні емісії. Водночас від власників єврооблігацій не вимагається офіційна реєстрація, тому єврооблігації забезпечують інвесторам «податкову анонімність», отже, надають ширші можливості для отримання прибутку;

• валютний ризик: єврооблігації можуть випускатися не лише в будь-якій валюті, але й як дуальні та мультивалютні облігації, рух коштів за якими відбувається у більш ніж одній валюті. Завдяки формуванню оптимального валютного «коктейлю» при випуску облігацій євроринок надає кращу можливість уникнути валютних ризиків;

• гнучкість: єврооблігації є більш гнучким інструментом як для позичальника, так і для інвестора, адже базові види єврооблігацій можуть бути модифіковані згідно з вимогами інвесторів або емітентів [1].

До початку кризи, протягом 2004-2008 рр., ринок українських єврооблігацій не викликав інтересу всередині країни, ними цікавились потенційні позичальники, список яких

був вкрай обмежений, та інвестиційні компанії з іноземними клієнтами. У результаті, на кінець 2008 року здійснили випуск єврооблігацій лише 11 банків, шість корпоративних емітентів та Київська міська рада. Випускала єврооблігації і держава Україна. Тим не менше, купівля цього інструменту зацікавлювала інвесторів із-за низького рівня доходу, в той час як усередині країни ставки трималися удвічі-тричі вищі, а ринок акцій демонстрував стрімке зростання. Валюта активів на той момент значення не мала.

Але ситуація змінилась під час фінансово-економічної кризи 2008 року, коли дохідність за суверенними євробондами підскочила до рекордних відміток. Політичні, економічні ризики та нестабільний фондовий ринок України були основними факторами відтоку інвесторів з українського ринку [6].

Тим не менше, початок 2010 року ознаменувався бурхливим зростанням на українському ринку єврооблігацій, хоча жодних знакових подій січень не приніс. Втім, така ситуація була характерна для українського ринку, який лихоманило залежно від того, як сприймали ситуацію в Україні іноземні інвестори. Аналогічна ситуація спостерігалась і в четвертому кварталі 2010 року, який відрізнявся особливою активністю українських компаній на ринку єврооблігацій та високим попитом з боку інвесторів. Стимулом цього стало присвоєння рейтингу «B» компанією Fitch українським євробондам, що були випущені 16 вересня 2010 року обсягом 500 млн. дол на термін 5 років зі ставкою 6,875 та десятирічних документів на 1,5 млрд. дол за ставкою 7,775 [6].

Так, Укрексімбанк розмістив бонди на суму $500 млн без проведення повноцінного road-show, попит перевищив пропозицію у 8 разів. Саме це допомогло банку залучити кошти на 0,125 п.п. дешевше запланованого рівня, під 8,375 %. А вже у жовтні 2010 р. банк провів дорозміщення п’ятирічних єврооблігацій на суму 250 млн. дол з дохідністю 7,5 %. Випуск отримав рейтинг «B» від Fitch.

Зважаючи на позитивні тенденції на ринку євробондів та підвищення інтересу іноземних інвесторів до українських компаній на початку 2011 року панувала позитивна динаміка залучення коштів і на глобальному ринку капіталів. Так, емітенти emerging markets в першому кварталі 2011 року розмістили на міжнародному ринку рекордний об’єм облігацій на суму $195 млрд на фоні рекордно низьких процентних ставок. Для порівняння в 2010 році емітенти emerging markets розмістили $710 млрд.

Лише в першому кварталі 2011 року на міжнародних ринках капіталу українські компанії розмістили єврооблігацій на $3 млрд. Серед цих компаній є 6 емітентів – Укрексімбанк, Метінвест, Ощадбанк, Мрія Агрохолдінг, Ferrexpo та Фінінпро (табл. 2).

Таблиця 2

*Розміщення єврооблігацій українськими компаніями в 2011 році**

Компанія	Дата розміщення	Сума розміщення, $	Умови (ставка, к-ть років)	Організатори
Укрексімбанк	28.01.2011	300 млн	11 % (3 роки)	Credit Suisse, Citigroup Inc and Deutsche Bank
Метінвест	07.02.2011	750 млн	8,75 % (7 років)	Credit Suisse, Deutsche Bank, ING Bank, Royal Bank of Scotland and ВТБ Банк
Ощадбанк	01.03.2011	500 млн	8,025 % (5 років)	Credit Suisse, Morgan Stenley
Мрія Агрохолдінг	25.03.2011	250 млн	10,95 % (5 років)	Bank of America Merrill Lynch, RBS, UBS, Investment Bank і Dragon Capital
Ferrexpo	31.03.2011	500 млн	7,875 % (5 років)	J.P.Morgan, Morgan Stanley and UBS
Фінінпро	18.04.2011	690 млн	7,4 % (7 років)	Morgan Stanley and ВТБ Капитал

**Джерело: складено автором за даними Інвестгазети [2].*

На початку 2011 року українські компанії поспішили розміщувати корпоративні єврооблігації на вигідних умовах. Основною причиною став попит, що уже сформувався на кредити зі сторони українських компаній, а також динамічне відновлення міжнародного ринку капіталу. Слід також зазначити, що, залучаючи більш дешеві кредити, компанії часто рефінансували більш дорогі кредити, які вони отримали в кризовий період.

Ще однією з причин пожвавлення ринку єврооблігацій є зменшення ризиків країни. Станом на вересень 2011 року 10-річні державні єврооблігації України торгуються на рівні 7,0-7,8 %, що на 1,1-1,5 б.п. вище облігацій Росії (рис. 1). Протилежну картину показують 10-річні облігації США та Великобританії, дохідність яких упала нижче 3 % в кінці липня 2011 року.

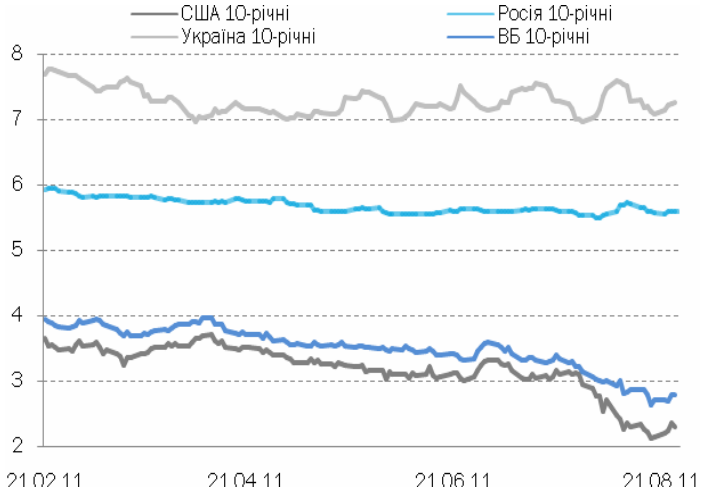


Рис. 1. Дохідність 10-річних єврооблігацій
Джерело: складено автором за даними Bloomberg [8].

Менш ризикованими вважаються 5-річні єврооблігації, дохідність за якими в 2011 році в середньому нижча на 1,2-1,5 б.п. (рис. 2). Поєднуючи папери різної дюрації, інвестори можуть формувати диверсифікований портфель.

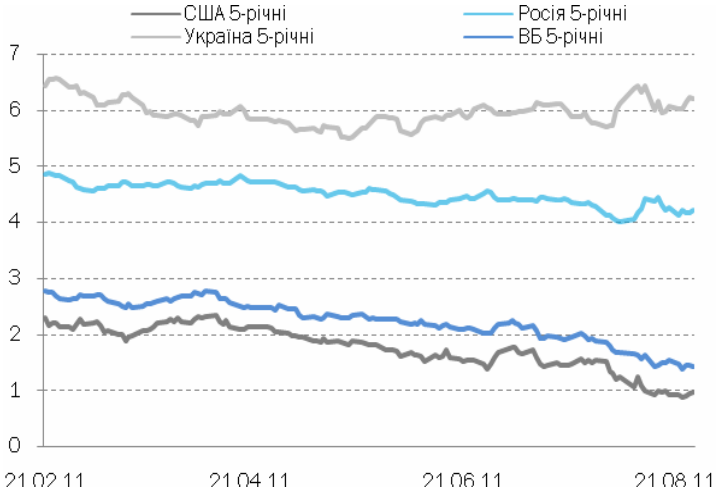


Рис. 2. Дохідність 5-річних єврооблігацій
Джерело: складено автором за даними Bloomberg [8].

2011 рік виявився більш сприятливим у порівнянні з попередніми роками для залучення капіталу з закордону. Якщо в травні 2010 року Метінвест розмістив єврооблігації з погашенням в 2015 році за ставкою 10,25 %, то вже в лютому 2011 року на українському корпоративному ринку єврооблігацій вдалось залучити найдовші кошти.

Позитивною новиною стало те, що на підтримку інвесторів могли надіятись не лише компанії, які вже раніше випускали цінні папери, але й дебютанти ринку. Як результат, книга заявок Ощадбанку була переповнена більше ніж у 2 рази і складала близько $1,2 млрд.

За місяць до того розміщення євробондів здійснив інший дебютант ринку – Укрексімбанк. Компанія розмістила єврооблігації на $300 млн зі ставкою купона на рівні 11 %. На даний момент Укрексімбанк-15 торгується з дохідністю 12,99 % (рис. 3).

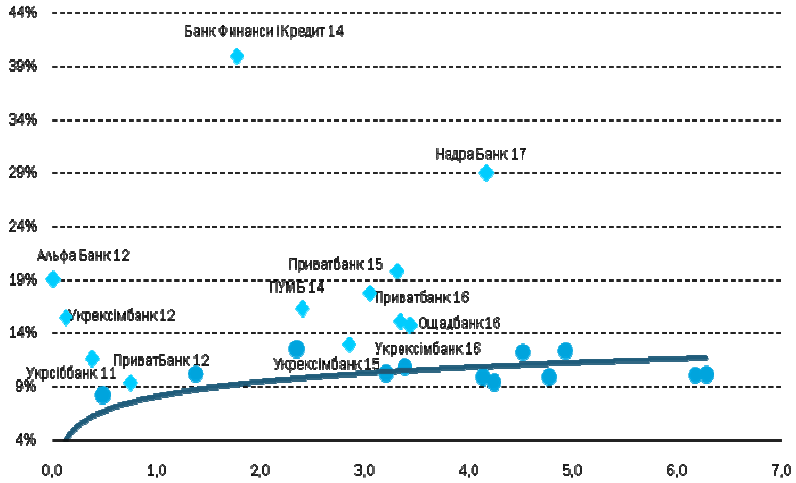


Рис. 3. Дохідність корпоративних євробондів на 19.12.2011
Джерело: складено автором за даними Bloomberg [8].

Компанія Ferrexpo теж здійснила дебютний випуск 5-річних бондів на суму $500 млн з купоном 7,875 % річних. Феноменом стало те, що попит був настільки високий, що ставка розміщення виявилась лише на 180 б.п. вище кривої дохідності суверенних єврооблігацій і на 30-40 б.п. вище кривої дохідності Метінвесту. Ця тенденція спостерігалася і в кінці 2011 р. (рис. 4).

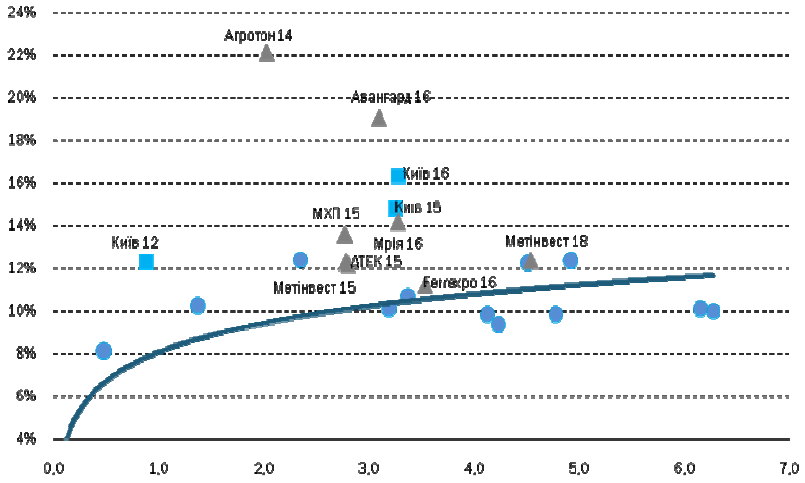


Рис. 4. Дохідність корпоративних євробондів на 19.12.2011
Джерело: складено автором за даними Bloomberg [8].

Всього на ринку єврооблігацій сьогодні присутні 10 підприємств реального сектору, структура яких починає змінюватись у бік АПК. До агрокомпаній «Миронівський Хлібопродукт» та «Авангард» в 2011 році приєдналась «Мрія». Ставка купону компанії склала 10,95 %, а дохідність первинного розміщення – 11,25 %. Загальний об’єм емісії склав $250 млн, а попит перевищив пропозицію в два рази.

Український агросектор виграє від залучення капіталу саме через випуск єврооблігацій. Цей механізм дозволить компаніям збільшити потужності виробництва та отримати економічний ефект від зростання попиту та цін на продукти харчування у світі.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження свідчить про те, що Україна поступово повертається до передкризового рівня. Для ефективного розвитку бізнесу в Україні компаніям потрібно звертатись до міжнародних ринків капіталу. Серед оптимальних підходів щодо фінансування проектів з метою активізації інвестиційного ринку та ділової активності підприємств слід виділити залучення коштів за рахунок злиття та поглинання підприємств (M&A), здійснення первинного/вторинного розміщення акцій на фондовій біржі (IPO) та за рахунок використання єврооблігацій.

За дев'ять місяців 2011 року в Україні відбулося 17 угод M&A обсягом понад $30 млн на загальну суму $3,3 млрд. З 2005 року по жовтень 2011 року відбулося 70 публічних IPO та SPO компаній, що мають бізнес в Україні. І за цей час було залучено $3,9 млрд, з них 226,7 млн. грн – 2011 року.

Єврооблігації вважаються третім способом виходу на міжнародний ринок капіталу. Емітенти emerging markets у першому кварталі 2011 року розмістили на міжнародному ринку рекордний об'єм облігацій на суму $195 млрд на фоні низьких процентних ставок. Лише українські компанії в першому кварталі 2011 року розмістили єврооблігацій на $3 млрд.

Негативним фактором перших двох механізмів (M&A та IPO) є повна або часткова втрата прав власності на компанію. Враховуючи практику останніх років, частка акцій, введених на біржу під час IPO/SPO, становить близько 15-20 %, в той час як єврооблігації не передбачають передачу прав власності третій особі. Крім цього, низькі процентні виплати роблять цей механізм більш привабливим у порівнянні з іншими.

Список використаних джерел

1. Агросектор. Переробка та рітейл будуть ключовими секторами M&A в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukragroleasing. com.ua/agrosektor-pererobka-ta-riteyl-budut-klyuchovimi-sektorami-ma-vukrayini-%E2%80%93-dumka.html.
2. Мироненко В. IPO хондрія / В. Мироненко // Інвестгазета. – 2011. – № 42. – С. 34-37.
3. Мошенський С. З. Ринок єврооблігацій: стан та особливості функціонування [Електронний ресурс] / С. З. Мошенський // Проблеми теорії на методології бухгалтерського обліку, контролю та аналізу. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ptmbo/2010_1/ 16.pdf.
4. Рогач О. І. Єврооблігації як фінансовий інструмент / О. І. Рогач // Міжнародні фінанси. – К., 2006.
5. Чернявська І. Готовність № 1 / І. Чернявська // Інвестгазета. – 2011. – № 39. – С. 22-23.
6. Фурса С. Єврооблігації України: американські гірки в темному тунелі [Електронний ресурс] / С. Фурса // Дзеркало тижня. – 2011. – № 8 (788). – Режим доступу: http://www.dt.ua/2000/2040/68667/.
7. Eavex Capital Daily Research Reports [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eavex.com.ua/research/daily-reports/.
8. Informational Agency Bloomberg [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bloomberg.com/.

УДК 657

І.В. Орлов, д-р екон. наук, професор
В.В. Бондарчук, аспірант
Житомирський державний технологічний університет, м. Житомир, Україна

СКЛАД ТА СТРУКТУРА ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СВІТОВОГО ДОСВІДУ

Проаналізовано склад, структуру та критерії визнання основних засобів у країнах світу.

Постановка проблеми. Глобалізаційні та інтеграційні процеси, що супроводжують розвиток людства, активно впливають на економічне життя країн, регіонів та окремих підприємств. В умовах активної співпраці та взаємодії суб'єктів господарювання інтереси таких зацікавлених сторін, як держава, інвестори, кредитори, контрагенти перетинаються та виходять за державні кордони. Інформаційною базою для прийняття рішень зацікавленими сторонами є бухгалтерський облік, а тому виникає потреба в удосконаленні нормативної бази регулювання господарської діяльності підприємств на міжнародному рівні. Об'єктивною необхідністю є конвергенція та уніфікація принципів і стандартів бухгалтерського обліку для забезпечення порівнянності фінансових звітів та показників діяльності підприємств різних країн.

Дослідження закордонного досвіду бухгалтерського обліку активів, капіталу та зобов'язань зарубіжних підприємств та визначення основних тенденцій розвитку облікових систем зарубіжних країн дозволяє своєчасно та ефективно здійснити корективи національної системи обліку. Дослідження складу та порядку визнання основних засобів у різних країнах дозволяє встановити спільні та відмінні риси їх облікового відображення, що дасть змогу виявити можливі напрями вдосконалення національної системи обліку.

Аналіз досліджень і публікацій. Питання обліку основних засобів у зарубіжних країнах світу досліджували Л.Л. Горецька, А.П. Гринько, С.Г. Єленчук, О.В. Зінкевич, Н.В. Качановська, О.О. Книжник, Л.С. Коваль, С.О. Левицька, В.М. Царьов. Основними питаннями, яким присвячуються дослідження, є облік та контроль операцій з основними засобами. Проведений аналіз авторефератів захищених дисертацій показав, що не було захищено жодної дисертації з обліку основних засобів у зарубіжних країнах світу. Основна увага в дисертаційних дослідженнях приділяється обліку, аналізу та контролю операцій з основними засобами. Незважаючи на низький рівень дослідженості теми, вона є досить актуальною, оскільки закордонний досвід обліку основних засобів може стати корисним у розвитку національної системи бухгалтерського обліку.

Мета дослідження – дослідити склад та порядок визнання основних засобів на законодавчому рівні у різних країнах світу, з'ясувати основні спільні та відмінні риси.

Викладення основного матеріалу дослідження. Основні засоби є основою діяльності підприємства. За їх допомогою, здійснюючи основну діяльність, суб'єкти господарювання виготовляють готову продукцію, здійснюють продаж товарів, робіт та послуг.

В умовах розвитку нових технологій, ускладнення форм організації бізнесу та появи нових факторів виробництва ускладнюється діяльність підприємства. Змінюється склад та структура основних засобів, виникає потреба у більш гнучкому та адекватному їх обліку, для отримання інформації, відповідної вимогам ринку та потребам користувачів інформації.

Під основними засобами розуміють матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [2]. Відповідно до П(с)БО 7 "Основні засоби" до складу основних засобів відносять: земельні ділянки; ка-

пітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом; будівлі, споруди та передавальні пристрої; машини та обладнання; транспортні засоби; інструменти, прилади, інвентар (меблі); тварини; багаторічні насадження. Для українських підприємств цей перелік основних засобів є вичерпним, але в інших країнах спостерігаються певні відмінності щодо складу таких активів. У більшості розглянутих країн земельні ділянки не відносять до основних засобів, що пов'язано із неможливістю амортизації землі та перенесення її вартості на вартість виготовленої продукції. Також у різних країнах існують відмінності у критеріях визнання активу основним засобом. Такі розбіжності унеможливлюють отримання достовірних результатів порівняння складу та структури основних засобів підприємств різних країн. У цьому контексті доцільним вважаємо розглянути склад основних засобів у різних країнах світу (табл. 1).

Таблиця 1

Склад основних засобів у різних країнах світу

Склад ОЗ	Країна								
	Україна	Білорусь	Казахстан	Латвія	Молдова	Росія	США	Великобританія	МСБО
	Нормативний документ, що регулює облік основних засобів								
	П(с)БО 7 "Основні засоби"	Тимчасовий республіканський класифікатор основних засобів і нормативних строків їх служби	Стандарт бухгалтерського обліку № 6 "Облік основних засобів"	Латвійський стандарт бухгалтерського обліку № 7 "Основні засоби"	Національний стандарт бухгалтерського обліку 16 "Облік довгострокових матеріальних активів"	Положення з бухгалтерського обліку 6 "Облік основних засобів"	Стандарт бухгалтерського обліку 6 "Складові фінансової звітності"	Стандарт бухгалтерського обліку 15 "Матеріальні основні засоби"	МСБО 16 "Основні засоби"
Земельні ділянки	+	-	-	-	-	-	-	+	+
Капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	+	+	-	-	+	+	-	-	-
Будівлі, споруди та передавальні пристрої	+	+	-	+	+	+	-	+	+
Машини та обладнання	+	+	-		+	+	-	+	+
Транспортні засоби	+	+	-	+	+	+	-	+	+
Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	+	+	-	+	+	+	-	+	+
Тварини	+	+	-	-	+	+	-	-	-
Багаторічні насадження	+	+	-	+	+	+	-	-	-
Інші основні засоби	+	+	-	+	+	+	-	-	-

Виходячи з даних таблиці 1, можна зробити висновок, що у більшості розглянутих країн структура основних засобів є подібною. Як окремі складові виділяють земельні ділянки; витрати на поліпшення земель; будівлі та споруди; машини та обладнання; транспортні засоби; інструменти, прилади, інвентар; тварини; багаторічні насадження. Виключення становлять лише Казахстан та США, де не визначено складу основних за-

собів. Так, у типовому плані рахунків бухгалтерського обліку Республіки Казахстан, що затверджений Наказом міністра фінансів Республіки Казахстан, зазначено, що вид основних засобів – це об'єднання активів, однакових за характером та використанням у діяльності підприємства [3, п.п. 20 п. 5] та наведено приклади таких видів: земля, земля та споруди, машинне обладнання, літаки, автотранспортні засоби, меблі та рухоме майно, що поєднане з нерухомістю, офісне обладнання.

У стандартах фінансового обліку США (Financial Accounting Standards Board – FASB) визначається лише поняття активів [4, п. 25], а структура основних засобів не визначається. Це пов'язано з тим, що у США немає єдиного типового плану рахунків бухгалтерського обліку. Кожне підприємство розробляє власний план рахунків, виходячи зі своїх потреб та специфіки діяльності. На законодавчому рівні встановлюються лише вимоги до порядку складання фінансової звітності та її якісні характеристики.

Виходячи із результатів аналізу нормативних актів різних країн світу (рис. 1), можна зробити висновок, що найчастіше у структурі основних засобів виділяються такі складові, як: будівлі, споруди та передавальні пристрої; транспортні засоби; інструменти, прилади, інвентар (у 77 % розглянутих країн). У 66 % в окрему групу віднесено машини та обладнання, у 55 % – багаторічні насадження, у 44 % – капітальні витрати на поліпшення земель та тварини. Найменше із усіх складових основних засобів виділяють земельні ділянки – у 33 % розглянутих країн.

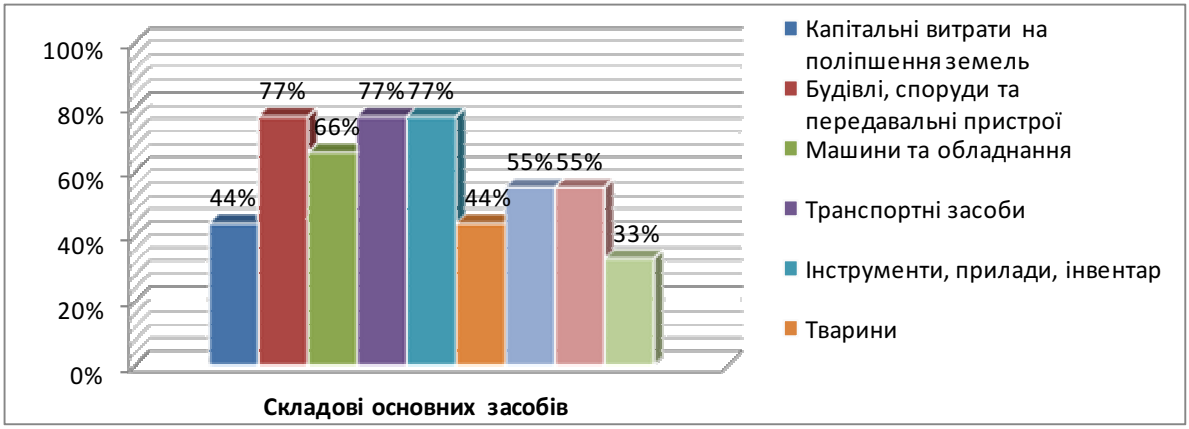


Рис. 1. Структура основних засобів країнах світу згідно з нормативними вимогами

Дані рис. 1 свідчать, що склад основних засобів у більшості країн є майже ідентичним. Така подібність у визначенні складових основних засобів пояснюється переважною орієнтацією національних стандартів бухгалтерського обліку на міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ).

Ще одним важливим елементом для визначення відмінностей в обліковому відображенні основних засобів є критерії їх визнання. У ході дослідження було проаналізовано нормативні документи, що регулюють визнання активів основними засобами таких країн, як Україна, Білорусь, Казахстан, Латвія, Молдова, Росія, США, Великобританія. Було встановлено, що використовуються шість основних критеріїв визнання активів основними засобами: наявність матеріально-речової форми; термін використання; вартісна межа; сфера використання; мета створення або придбання; здатність активу приносити економічні вигоди. У кожній країні значення цих критеріїв відрізняються.

У різних країнах використовуються не всі зазначені критерії. Так, у США для визнання активу основним засобом достатньо лише, щоб він приносив економічні вигоди. В Молдові та Росії актив повинен відповідати майже усім зазначеним критеріям.

МСФЗ 16 "Основні засоби" визначено три критерії, відповідно до яких активи визнаються основними засобами: активи повинні мати матеріальну форму, термін їх ви-

користання повинен перевищувати один операційний цикл, сфера застосування – здійснення основної діяльності підприємства [1, п. 6]. У кожній країні визначаються власні критерії визнання основних засобів (рис. 2).

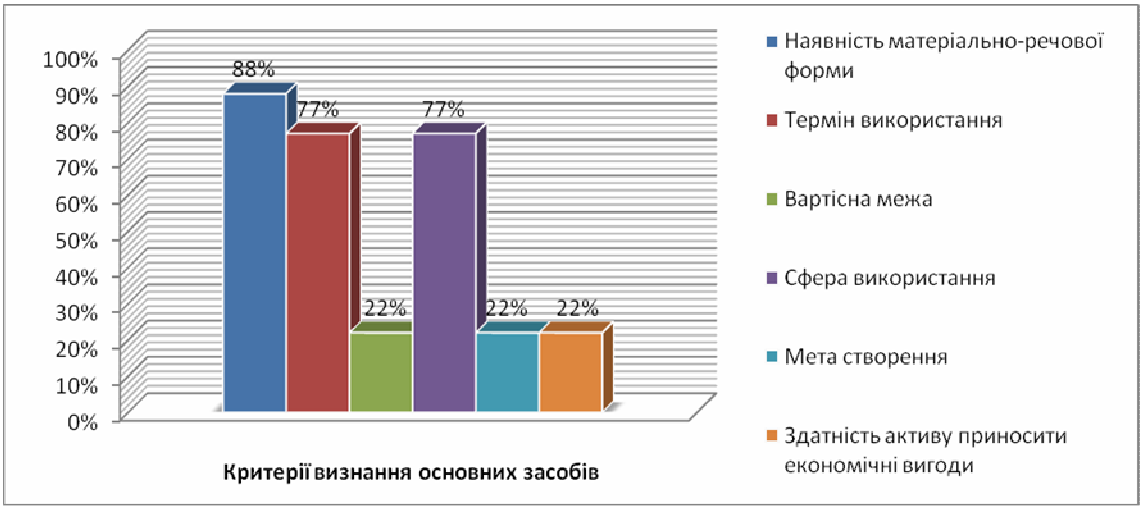


Рис. 2. Критерії визнання основних засобів у країнах світу згідно з законодавчими вимогами

Таким чином, у 88 % розглянутих країн виділяють такий критерій, як наявність матеріально-речової форми; у 77 % – встановлюють мінімальний термін використання та сферу використання; у 22 % країн встановлюють мінімальну вартісну межу, мету використання та здатність активу приносити економічні вигоди. Превалювання таких критеріїв, як наявність матеріально-речової форми, термін використання та сфера використання зумовлено тим, що ці критерії гарантують, що актив, який визнається основним засобом, буде використовуватись саме за таким призначенням.

Наявність матеріально-речової форми дозволяє встановити фактичну наявність об’єкта в натурі, що дає змогу уникнути маніпуляцій із заниженням прибутку за рахунок амортизаційних відрахувань. Мінімальний термін використання, що в більшості країн становить 12 календарних місяців або один операційний цикл, дозволяє відокремити основні засоби від інших активів, що беруть участь у виготовленні продукції, виконанні робіт чи наданні послуг.

Визначена сфера використання – здійснення основної діяльності – гарантує використання основних засобів за їх прямим призначенням.

Додатково до положень МСФЗ окремими країнами були встановлені такі критерії, як вартісна межа, мета створення та здатність активу приносити економічні вигоди. Це певним чином деталізує критерії, запропоновані в МСФЗ 16 “Основні засоби”.

Вартісна межа встановлюється для доповнення такого критерію, як термін використання, оскільки хоча деякі активи і використовуються більше 12 календарних місяців чи більше одного операційного циклу, проте їх вартість незначна і може бути списана на витрати виробництва без нарахування амортизації. Відповідно такі активи відносять до МШП або інших необоротних матеріальних активів. Мета створення активу доповнює таку вимогу, як мета використання, і передбачає створення активу не для продажу, а для використання у ході здійснення основної діяльності підприємства. Такий критерій, як здатність активу приносити економічні вигоди взятий із визначення активу, тобто оскільки основні засоби є активом, то вони, відповідно, повинні відповідати критеріям визнання активів, що по суті є повторенням.

Проведене дослідження дозволило виявити відмінності між відображенням основних засобів в бухгалтерському обліку та у фінансовій звітності (табл. 3).

Таблиця 3

Відображення основних засобів у бухгалтерському обліку та у фінансовій звітності в країнах світу

Країна	Бухгалтерський облік	Фінансова звітність
Білорусь	• Капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом • Будівлі, споруди, передавальні пристрої • Машини та обладнання • Транспортні засоби	Основні засоби
	• Інструменти, прилади, інвентар (меблі) • Тварини • Багаторічні насадження • Інші основні засоби	
Росія	• Капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом • Будівлі, споруди, передавальні пристрої • Машини та обладнання • Транспортні засоби • Інструменти, прилади, інвентар (меблі) • Тварини • Багаторічні насадження • Інші основні засоби	Основні засоби
Велико-британія	• Земельні ділянки • Будівлі, споруди, передавальні пристрої	Основні засоби
	• Машини та обладнання • Транспортні засоби	
США	–	Машини, обладнання
Україна	• Земельні ділянки • Капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	Основні засоби
	• Будівлі, споруди, передавальні пристрої • Машини та обладнання • Транспортні засоби • Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	
	• Тварини • Багаторічні насадження • Інші основні засоби	

В бухгалтерському обліку основні засоби відображаються у деталізованому вигляді відповідно до національних положень бухгалтерського обліку та плану рахунків. У звітності така інформація відображається у зведеному, синтетичному, вигляді. Так, у Білорусі, Росії, Великобританії у фінансовій звітності інформація про основні засоби представлена однією статтею "Основні засоби". В США ця стаття називається "Машини, обладнання". Проведене дослідження свідчить про подібність методик відображення основних засобів у фінансовій звітності, що передбачає зведення усіх груп таких активів в одну та відображення їх однією статтею на загальну суму.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, проведений аналіз складу та порядку визнання основних засобів показав, що у різних країнах світу вони не містять суттєвих відмінностей. Це пояснюється тим, що основою для національних стандартів у більшості країн є МСФЗ, які у ході розвитку глобалізаційних процесів, що супроводжуються конвергенцією облікових систем, допомагають гармонізувати національні облікові системи шляхом приведення їх до спільних принципів та методик.

Орієнтація національних облікових систем на міжнародні стандарти забезпечує можливість співставлення звітних показників підприємств різних країн. Це забезпечує інвесторів необхідною інформацією при прийнятті рішень щодо реалізації міжнародних інвестиційних проектів, сприяє переміщенню капіталів та інтеграції національних економік.

Список використаних джерел

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 “Основні засоби” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/document/ 92427/МСБО_16.pdf.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби”: затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 92 від 27.04.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/ publish/ article?art_id=293702&cat_id=293533.

3. Типовый план счетов бухгалтерского учета: утвержден Приказом Министерства финансов Республики Казахстан № 185 от 23.05.2007 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kazlands.kz/docs/akts/ buhuchet/plan_schetov.doc.

4. Statement of Financial Accounting Concepts № 6 Elements of Financial Statements [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobcol=urldata&blobtable= MungoBlobs&blobkey= id&blobwhere=1175820901044&blobheader=application%2Fpdf.

УДК 657.1

В.С. Лень, канд. екон. наук, доцент
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ГОСПОДАРСЬКИЙ ОБЛІК: ДЕФІНІЦІЯ ТА ЗМІСТ

Проаналізовано дефініцію "господарський облік" та наведено її нове визначення. Доведено необґрунтованість поділу господарського обліку на 4 види: оперативний, статистичний, бухгалтерський та податковий. Матеріал публікується в порядку обговорення.

Постановка проблеми. У бухгалтерському обліку, як і в будь-якій іншій галузі науки, значна увага приділяється понятійному апарату. Зокрема, у науковій та навчальній літературі застосовують поняття господарський облік, який переважно поділяють на 3 види: оперативний (оперативно-технічний), статистичний та бухгалтерський. Однак поняття господарського обліку досліджене недостатньо і в нього вкладається різний зміст. Немає досить обґрунтованих досліджень і щодо видів господарського обліку. Спроба автора висловити свою позицію щодо вирішення зазначеної проблеми й обумовила вибір напрямку дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання господарського обліку розглядались у працях таких учених, як Моісеєнко Г.І. [1], Васюта-Беркут О.І. [2], Кузьмінський Ю.А. [3], Загородній А.Г., Партин Г.О. [4], Сук Л.К. та Сук П.Л. [5], Ловінська Л.Г. [6], Лишиленко О.В. [7], Грабова Н.М. [8], Гаценко О.П. та Стрибуль О.В. [9] та ряді інших. Аналіз праць цих науковців дозволяє констатувати неоднозначність визначення господарського обліку та недостатність обґрунтування його видів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Смисл понять має досить суттєве значення в будь-якому науковому дослідженні та в повсякденному житті. Поняття вживаються саме у тому смислі, як вони інтерпретуються їх користувачами. Якщо смисл певного поняття для різних користувачів є різним, то немає повного розуміння між тими, хто вживає ці поняття і хто їх сприймає. У цьому плані семантика мови, і в тому числі мови бухгалтерського обліку, має досить велике значення. Одним з таких понять, які застосовуються на підприємствах, установах і організаціях, є поняття "господарський облік". Однозначне визначення цього поняття в нормативних документах України відсутнє, а різні автори вкладають у нього різний смисл та майже однаково класифікують види "господарського обліку".

Мета статті. Обґрунтувати сутність поняття "господарський облік" та його складових.

Виклад основного матеріалу. Різні автори наводять різні визначення господарського обліку (таблиця).

Таблиця

Трактування поняття "господарський облік" та його види за окремими джерелами

Джерело	Визначення господарського обліку	Види господарського обліку
1	2	3
Моисеенко Г.І. [1]	Господарський облік – це кількісне відображення і якісна характеристика господарських явищ у цілях контролю та управління ними	оперативний, бухгалтерський і статистичний
Васюта-Беркут О.І. та ін. [2]	Господарський облік – це облік господарської діяльності підприємства, суспільства, виробництва, реалізації та розподілу матеріальних благ, необхідних для задоволення матеріальних потреб	
Кузьмінський А.М., Кузьмінський Ю.А. [3]	Господарський облік – це спосіб кількісного відображення і якісної характеристики господарської діяльності підприємства	оперативний, бухгалтерський і статистичний

Продовження таблиці

1	2	3
Загородній А.Г., Партин Г.О. [4]	Господарський облік – це облік господарської діяльності підприємства та суспільства загалом, тобто це спостереження, сприйняття, вимірювання та реєстрація господарських фактів і явищ (верстат, будинок, пісок тощо) та господарських процесів (виготовлення продукції, надання послуг, реалізація, розподіл фінансових результатів тощо)	оперативно-технічний, бухгалтерський, статистичний
Сук Л.К., Сук П.Л [5]	Господарський облік – це кількісне відображення та якісна характеристика господарської діяльності з метою контролю та управління нею	оперативний (оперативно-технічний), статистичний, бухгалтерський
Ловінська Л. Г. та ін. [6]	Господарський облік – це кількісне відображення та якісна характеристика господарської діяльності з метою виявлення відхилень у реалізації планів виробничо-господарської діяльності підприємства та їхнього усунення	оперативний, статистичний, бухгалтерський
Лишиленко О.В. [7]	Не наводять	оперативно-технічний, бухгалтерський, статистичний
Грабова Н.М. [8]	Не наводить	оперативний, бухгалтерський і статистичний
Гаценко О.П. та Стрибуль О.В. [9]	Не наводять	оперативний, статистичний та бухгалтерський

Аналіз літературних джерел дозволяє виділити такі визначення господарського обліку:

1) як кількісного відображення і якісної характеристики господарської діяльності;

2) як способу кількісного відображення і якісної характеристики господарської діяльності підприємства;

3) як обліку господарської діяльності;

4) як кількісного відображення і якісної характеристики господарських явищ.

Спільним для більшості визначень є присутність у них словосполучення “господарська діяльність”. Визначення господарської діяльності наведено в Господарському кодексі України [10]. Під господарською діяльністю у цьому Кодексі розуміється діяльність суб’єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність.

Господарська діяльність складається з господарських процесів: постачання, виробництво, збут. Але господарські процеси є об’єктами бухгалтерського обліку. А раз однакові об’єкти обліку, так у чому ж тоді полягає різниця між господарським та бухгалтерським обліком?

У більшості визначень присутній також вираз “кількісне відображення господарської діяльності”, але кількісне відображення господарських операцій у грошових та натуральних вимірниках здійснюється в системі бухгалтерського обліку.

У ряді визначень господарського обліку присутнє словосполучення “якісна характеристика господарської діяльності (явищ)”. Водночас, не можна вважати обліком якісну характеристику господарської діяльності. Якісну характеристику господарської діяльності можна отримати насамперед з аналізу даних бухгалтерського обліку, якщо це стосується економічної інформації, або шляхом співставлення поставлених цілей і досягнутих

результатів, або шляхом аналізу структурних зрушень тощо. Співставлення поставлених цілей і досягнутих результатів та аналіз структурних зрушень стосується як економічної, так й іншої інформації, що накопичується в процесі господарської діяльності.

Окремі автори під господарським обліком розуміють лише облік на підприємстві [3; 6], інші – й у суспільстві [2; 4]. На наш погляд, у зв'язку з тим, що господарська діяльність є діяльністю суб'єктів господарювання, у визначенні господарського обліку не мають бути присутніми слова "у суспільстві".

Окремі автори [11] поняття господарського та бухгалтерського обліку ототожнюють. Ловінська Л.Г. [6] взагалі дають визначення господарського обліку, яке по суті співпадає з загальноприйнятими визначенням внутрішньогосподарського (управлінського) обліку.

Частина авторів [1; 5; 6] у визначенні господарського обліку наводить і його мету – контроль та управління господарською діяльністю. Саме визначення бухгалтерського обліку у Законі України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" [12], як процесу виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передання інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень, включає в себе необхідність прийняття рішень на основі облікової інформації. Законом визначена також мета бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності – надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства. Васюта-Беркут О.І. та ін. [2] метою господарського обліку вважають задоволення матеріальних потреб. Але ж господарська діяльність спрямована незавжди лише для задоволення матеріальних потреб, а й інших, зокрема – духовних.

Тобто, додавання до визначення господарського обліку його мети не дозволяє відрізнити його від бухгалтерського обліку.

У найбільш загальному плані облік – це реєстрація фактів. Факт (від лат. *factum* – зроблено, дійсна подія, явище, випадок). Якщо говорити про господарську діяльність, то вона завжди супроводжується певними подіями. Частина цих подій належать до господарських операцій, а тому знаходять своє відображення в системі рахунків бухгалтерського обліку. Інформація про господарські операції використовується для складання фінансової та податкової звітності, а також для управління господарюючим суб'єктом. Накопичується на підприємстві й інша внутрішня та зовнішня інформація необлікового характеру, зокрема про кадровий склад та його рух, наукова, технічна, технологічна, про стан та вплив на зовнішнє середовище, нормативно-правового характеру тощо. Ця інформація також використовується господарюючим суб'єктом для управління у тій мірі, в якій вона впливає на показники господарювання. Частина цієї інформації у плановому порядку включається також до статистичної звітності підприємств окремо або в сукупності з економічною інформацією.

Критичний аналіз існуючих визначень поняття "господарський облік" дозволяє зробити висновок про їх недостатню конкретність, а тому пропонуємо таке визначення господарського обліку: **господарський облік** – це фіксація фактів, пов'язаних з діяльністю підприємства та необхідних для її забезпечення для надання інформації зовнішнім і внутрішнім користувачам згідно із Законом та внутрішніми правилами для прийняття управлінських рішень.

Більшість авторів виділяють такі види бухгалтерського обліку: оперативний, статистичний, бухгалтерський.

Розглянемо ці види господарського обліку з критичної точки зору. Більшість науковців під оперативним обліком розуміють спосіб спостереження, відображення та контролю за окремими господарськими та технічними операціями безпосередньо в

процесі їх здійснення з метою оперативного управління. Безумовно, такий облік ведеться на кожному підприємстві і наявність його заперечувати некоректно. Однак є сумніви, щодо виділення такого обліку в окремий вид господарського обліку. Якщо вже виділено як вид господарського обліку оперативний, то чому при класифікації господарського обліку не виділяється стратегічний облік, який теж ведеться в тій чи іншій формі на всіх підприємствах й інформація з такого обліку теж використовується для прийняття рішень.

Почнемо з того, що нормативних визначень оперативного обліку немає. У Законі України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" [12] наведено визначення внутрішньогосподарського (управлінського) обліку як системи обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства в процесі управління підприємством. У визначенні управлінського обліку йдеться про обробку і підготовку інформації для управління взагалі. Тобто, це може бути як бухгалтерська (облікова) інформація, так і інформація, що не знаходить відображення в бухгалтерському обліку. В процесі управління використовують як оперативну, так і стратегічну інформацію, причому як отриману всередині підприємства, так і ззовні. Отже, оперативний облік є складовою частиною управлінського обліку і виділяти його як окремий вид господарського обліку недоречно.

Немає в Україні нормативного визначення і статистичного обліку. В Законі України "Про державну статистику" [13] наведено визначення державної статистики як централізованої системи збирання, опрацювання, аналізу, поширення, збереження, захисту та використання статистичної інформації. Під статистичною інформацією (даними) у Законі розуміється офіційна державна інформація, яка характеризує масові явища та процеси, що відбуваються в економічній, соціальній та інших сферах життя України та її регіонів.

Ряд наукоців взагалі не дають визначення статистичного обліку, а розкривають лише його мету [3; 4; 6], а окремі [2] визначають його як планомірне збирання й вивчення інформації про масові кількісні та якісні явища й закономірності загального розвитку за конкретних умов, місця й часу. По-перше, статистичну інформацію збирають, безумовно, планомірно, а по-друге, збирання і вивчення цієї інформації покладено на державну статистику. У п. 2 ст. 3 Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" зазначено, що статистична звітність, в якій використовується грошовий вимірник, ґрунтується на даних бухгалтерського обліку. Водночас слід зазначити, що в аналітичному бухгалтерському обліку використовуються й натуральні вимірники, які теж знаходять відображення у статистичній звітності підприємства.

У 90 % форм статистичних звітів наводиться інформація виключно економічна, яка накопичується в системі бухгалтерського обліку. І лише 10 % статистичних звітів включають неекономічну інформацію (соціальну, науково-технічну, про природне середовище тощо). Наприклад, подаються дані про якісний склад науковців, про рух кадрів. Ряд установ подають звітність, пов'язану з виконанням покладених на них функцій, яка має назву адміністративні дані. До ряду статистичних спостережень господарюючі суб'єкти взагалі відношення не мають і інформація збирається безпосередньо статистичними органами.

У цьому плані не може йти мови про наявність на підприємстві окремого виду статистичного обліку, спеціально призначеного для накопичення інформації для складання статистичної звітності.

Окремі автори виділяють і четвертий вид господарського обліку. Зокрема, Сердюк В.М. [14] виділяє 4 види обліку: бухгалтерський (фінансовий); внутрішньогосподарський

(управлінський), податковий, статистичний. При цьому не вказується, що це види господарського обліку. Податковий облік він визначає як систему накопичення інформації, необхідної для розрахунку податків і контролю за їхньою сплатою. Враховуючи те, що інформація, необхідна для розрахунку податків накопичується в системі бухгалтерського обліку, однією з функцій якого є контрольна, це визначення податкового обліку співпадає дише з частиною роботи, яку здійснює бухгалтерська служба підприємства, установи, організації. У класифікації видів господарського обліку, поданій цим автором, оперативний облік відсутній, а його місце зайняв внутрішньогосподарський (управлінський) облік. Що вказує на зміну парадигми видів обліку.

Швець В.Г. [15] виділяє у господарському обліку 3 його види: оперативний, бухгалтерський та статистичний, але податковий облік розглядає як складову частину бухгалтерського обліку. Окремі автори [16] виділяють навіть бухгалтерський податковий облік.

Насамперед слід зазначити, що нормативного визначення податкового обліку немає. У Податковому кодексі України [17] застосовуються поняття податковий облік, правила податкового обліку, але їх сутність не розкривається. Наприклад, у пп. 14.1.180 зазначено, що “податковий агент щодо податку на доходи фізичних осіб – юридична особа … зобов’язані … вести податковий облік …”. Але вся необхідна інформація щодо податку на доходи фізичних осіб накопичується у системі бухгалтерського обліку, а як вести податковий облік цього податку у Податковому кодексі України й інших нормативних документах роз’яснень немає.

Вірніше було б говорити про облік податків у системі бухгалтерського обліку, який повинен вестись з урахуванням вимог податкового законодавства, а не про податковий облік. Тим більше, що Міністерством фінансів України затверджена Інструкція з бухгалтерського обліку податку на додану вартість [18]. Аналогічні інструкції можуть бути розроблені і щодо обліку інших податків.

Про відсутність податкового обліку як такого свідчить і Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”, в п. 2 ст. 3 якого зазначено, що податкова звітність ґрунтується на даних бухгалтерського обліку. Тобто, **є облік податків, але немає такого виду обліку, як податковий.**

Висновки. Серед науковців наразі не існує єдиного розуміння поняття господарський облік. Проведене дослідження дозволяє запропонувати визначення господарського обліку як фіксацію фактів, пов’язаних з діяльністю підприємства та необхідних для її забезпечення для надання інформації зовнішнім і внутрішнім користувачам згідно із Законом та внутрішніми правилами для прийняття управлінських рішень.

Серед дослідників з бухгалтерського обліку без достатніх обґрунтувань склалась пануюча парадигма, що господарський облік має три види: оперативний, статистичний та бухгалтерський.

Основною складовою господарського обліку є бухгалтерський облік. Крім того, господарський облік включає в себе накопичення і реєстрацію іншої необлікової інформації, соціального, екологічного, науково-технічного характеру.

Список використаних джерел

1. Моисеенко Г. И. Теория бухгалтерского учета: учебник / Г. И. Моисеенко. – 2-е изд., перераб. и дополн. – М.: Финансы и статистика, 1982. – 232 с.
2. Васюта-Беркут О. І. Теорія бухгалтерського обліку: навч. посіб. / О. І. Васюта-Беркут, Г. Ф. Шепітько, Н. О. Ромашевська; за заг. ред. В. Б. Захожая. – К.: МАУП, 2001. – 179 с.
3. Кузьмінський А. М. Теорія бухгалтерського обліку: підручник. / А. М. Кузьмінський, Ю. А. Кузьмінський. – К.: Все про бухгалтерський облік, 1999. – 288 с.
4. Загородній А. Г. Бухгалтерський облік: основи теорії та практики: навч. посіб. / А. Г. Загородній, Г. О. Партин. – 2-ге вид. перероб. і доповн. – К.: Знання, КОО, 2003. – 327 с.

5. Сук Л. К. Бухгалтерський облік: навч. посіб. / Л. К. Сук, П. Л. Сук. – К.: Знання, 2005. – 471 с.

6. Бухгалтерський облік: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / Л. Г. Ловінська, Л. В. Жилкіна, О. М. Голенко та ін. – К.: КНЕУ, 2002. – 370 с.

7. Лишиленко О. В. Бухгалтерський облік: підручник / О. В. Лишиленко. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 528 с.

8. Грабова Н. М. Бухгалтерський облік у торгівлі: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Н. М. Грабова, В. М. Добровський; за ред. М. В. Кужельного. – К.: А.С.К., 2004. – 800 с.

9. Гаценко О. П. Бухгалтерський облік: навч. посіб. для дистанційного навчання за спеціальністю “Облік і аудит” / О. П. Гаценко, О. В. Стрибуль. – К.: Ун.-т “Україна”, 2005. – 197 с.

10. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua. – Назва з екрану.

11. Остап’юк М. Я. Історія бухгалтерського обліку: навч. посіб. / М. Я. Остап’юк, М. Р. Лучко, Й. Я. Даньків. – К.: Знання, 2005. – 276 с.

12. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс]: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV. – Режим доступу: www.rada.gov.ua. – Назва з екрану.

13. Про державну статистику [Електронний ресурс]: Закон України від 17.09.92 року № 2614-XII. – Режим доступу: www.rada.gov.ua. – Назва з екрану.

14. Сердюк В. М. Податковий облік: навч. посіб. / В. М. Сердюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 312 с.

15. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку: підручник / В. Г. Швець. – 2-ге вид., перероб. і доповн. – К.: Знання. 2006. – 525 с.

16. Бухгалтерський податковий облік: навч. посіб. / за ред. д-ра екон. наук, проф. Ф. Ф. Бутинця, канд. екон. наук С. Л. Берези. – Житомир: ЖІТІ, 2004. – 384 с.

17. Податковий кодекс України від 02.12.10 № 2755–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua. – Назва з екрану.

18. Інструкція з бухгалтерського обліку податку на додану вартість: затверджена наказом Міністерства фінансів України від від 01.07.97 № 141 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua. – Назва з екрану.

УДК 631.16:003.13

В.А. Нехай, канд. екон. наук
Ю.М. Скосир, канд. екон. наук
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ КАРТОПЛЯРСТВА

Досліджено питання обліково-аналітичного забезпечення управління ефективністю виробництва продукції картоплярства.

Постановка проблеми. Питанню аналізу ефективності виробництва сільськогосподарської продукції постійно приділяється значна увага економістів і науковців. Галузь картоплярства має свою специфіку, пов'язану із зосередженням виробництва в різних категоріях господарств, насамперед в особистих господарствах населення. Істотне зменшення обсягів товарного виробництва продовольчої картоплі у спеціалізованих сільськогосподарських підприємствах сьогодні потребує вирішення цілого комплексу надзвичайно складних і важливих проблем як практичного, так і обліково-аналітичного забезпечення.

Зростання посівних площ у господарствах населення істотно збільшує собівартість окремих сільськогосподарських культур, зокрема картоплі. Це, в свою чергу, зменшує ефективність її виробництва внаслідок відсутності сівозмін, використання високопродуктивного посадкового матеріалу, внесення оптимальної кількості мінеральних добрив тощо.

Аналіз останніх досліджень. Питанням ефективності аграрного виробництва присвячені дослідження В.Г. Андрійчука, Л.М. Анічина, М.О. Бесєдіна, І.М. Бойчука, В.К. Горкавого, Б.М. Данилишина, С.І. Дорогунцова, М.В. Калінчика, І.І. Лукінова, М.Й. Маліка, В.П. Мартьянова, Л.І. Михайлової, С.В. Мочерного, О.В. Олійника, П.Т. Саблука, М.Ф. Соловйова, О.В. Ульянченка, В.Й. Шияна та інших провідних учених України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відзначаючи цінність результатів досліджень названих авторів та сучасних наукових досліджень проблем ефективності аграрного виробництва, слід зауважити, що залишаються невирішеними проблеми формування собівартості, прибутку, рентабельності та інших показників ефективності виробництва картоплі під впливом різноманітних чинників, а також забезпечення їх підвищення в сучасних умовах трансформації економіки. Це стосується, зокрема, питань оцінки економічної ефективності картоплярства при вирощуванні за різними технологіями, раціонального використання ресурсів та інтенсифікації картоплярства.

В таблиці 1 наведено перелік наукових праць, що розглядають окремі питання ефективності аграрного виробництва.

Таблиця 1

Дослідження ефективності аграрного виробництва

Автор, джерело	Короткий зміст
1	2
1. Драгунцов В.В. Підвищення економічної ефективності виробництва картоплі у сільськогосподарських підприємствах [Електронний ресурс]: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / В. В. Драгунцов; Харк. нац. аграр. ун-т ім. В. В. Докучаєва. – Х., 2009. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/ard/2009/09dvvksp.zip	У дисертації розглянуто питання ефективного виробництва картоплі у сільськогосподарських підприємствах Чернігівщини. Обґрунтовано принципи раціонального природокористування та визначено основні чинники впливу на урожайність картоплі. Створено багатофакторну кореляційну модель залежності урожайності картоплі у зоні Полісся від ряду факторів
2. Лавров Р.В. Ефективність виробництва картоплі в ринкових умовах [Електронний ресурс]: автореф. дис. … канд. екон. наук: 08.00.04 / Р. В. Лавров; Укр. НДІ продуктивності агропром. комплексу. – К., 2009. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/ard/2009/09lrvkru.zip	Досліджено ефективність виробництва картоплі у взаємодії з ринковим середовищем. Виявлено та математично формалізовано вплив комбінації технологічно-організаційних чинників на ефективність виробництва картоплі.

Продовження таблиці 1

1	2
3. Маліновська К.О. Облік витрат і аналіз виробництва насіннєвої картоплі [Електронний ресурс]: автореф. дис. … канд. екон. наук: 08.00.09 / К. О. Маліновська; Ін-т аграр. економіки УААН. – К., 2010. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/ard/2010/10mkovnk.zip	Досліджено та розкрито специфіку виробництва насіннєвої картоплі та її вплив на організацію обліку витрат. Удосконалено форми документів первинного обліку насіннєвої продукції та обліку сорту як об'єкта права інтелектуальної власності. Розроблено процедуру проведення економічного аналізу витрат виробництва

Метою статті є обґрунтування теоретичних та практичних засад ефективного виробництва картоплі у сільськогосподарських підприємствах зони Полісся та дослідження процесів формування продуктивності картоплі різних сортів залежно від репродукційних характеристик сорту.

Основний матеріал дослідження. Виведення картоплярства з кризи неможливе без поліпшення насінництва та виведення його на вищий якісний рівень. Вітчизняні вчені, зокрема В.П. Ситник, В.П. Патика, наголошують, що за умов ведення картоплярства у приватному секторі насінництво опиниться на межі повного занепаду [1].

Насінництву картоплі не приділяється належної уваги. Здебільшого насінницька робота зосереджена на виробництві насіння високих репродукцій і здійснюється в науково-дослідних установах та елітгоспах, де діють опорні пункти з первинного насінництва. Тільки завдяки їхній діяльності збережено первинні ланки насінництва, що дає змогу при належному фінансуванні розширити відтворення еліти, яка є основою репродукційного насінництва.

У країнах Західної Європи, зокрема Німеччині, використовуються лише такі категорії якості: супер-супереліта, супереліта, еліта, І репродукція, реалізація інших репродукцій заборонена [2]. За допомогою таких заходів підтримуються якісні характеристики насіннєвого матеріалу. В українських домогосподарствах насінництвом майже не займаються. Більшість особистих підсобних господарств висаджують насіння масових репродукцій, що спричиняє низьку врожайність.

Завдання досягнення конкурентоспроможності картоплі спонукає, передусім, до пошуку шляхів зниження її собівартості. Собівартість продукції є одним із найважливіших показників виробничої діяльності господарств і значною мірою визначає рівень ефективності останньої. Саме тому дослідження собівартості картоплі повинно вказати основні шляхи підвищення ефективності виробництва картоплі.

Поліпшення репродукційності насіння – це той шлях, який у сучасних умовах незабезпеченості ресурсними факторами при решті рівних умов дає змогу різко підвищити урожайність і, як наслідок, знизити собівартість.

У картоплярстві правильно організоване насінництво є основою ведення цієї культури й одержання високих і сталих врожаїв. Це підтверджено роботами багатьох як вітчизняних, так і закордонних дослідників. Водночас кожне застосування наступної репродукції призводить до зниження врожайності і, як наслідок, виродження картоплі.

При вирощуванні картоплі протягом декількох років з кожною наступною репродукцією знижується її продуктивність та насіннєві якості. Щоб запобігти зниженню врожайності бульб, необхідно систематично поновлювати насіннєвий матеріал. Питання строків сортооновлення різних сортів картоплі при використанні звичайного насіннєвого матеріалу досить поглиблено розглядалося майже для всіх зон України. Однак строки сортооновлення з використанням матеріалу, оздоровленого методом культури меристеми, вивчено ще не повною мірою.

За даними науково-дослідного Інституту картоплярства Словаччини, еліта забезпечувала врожай 250 ц/га, а в репродукціях від першої до п’ятої відповідно 235, 228, 223, 209 та 199 ц/га [3].

Молоцький М.Я., Кривенко І.С. [4] встановили, що в умовах Центрального Лісостепу України незалежно від сорту з кожною наступною репродукцією врожайність картоплі знижується. Так, урожайність І репродукції порівняно з елітою знизилась на 21-35 ц/га, або на 7-16 %, ІІ – відповідно на 66-77ц/га і 16-30 %, ІІІ – на 108-114 ц/га і 30-42 %, IV – на 140-178 ц/га і 40-50 %, а V репродукції – на 151-205 ц/га і 43-64 %. Урожайність на контролі (еліти) становила 354-260 ц/га залежно від сорту.

За даними Інституту картоплярства Росії, урожайність третьої-четвертої репродукції у виробництві вище урожайності шостої і масових репродукцій у середньому на 25-30 ц/га і більше. У посівах масових репродукцій значно зростає кількість рослин з ознаками вірусних хвороб [5].

Отже, ефективність виробництва картоплі великою мірою залежить від репродукційних характеристик сорту. Для вивчення впливу насіннєвих характеристик на ефективність виробництва картоплі нами було проведено аналіз бази даних ЗАТ НВО «Чернігівеліткартопля», на основі яких побудовано кореляційно-регресивну модель зменшення врожайності зі збільшенням репродукції, коефіцієнт кореляції дорівнює – 0,99 (рис. 1).

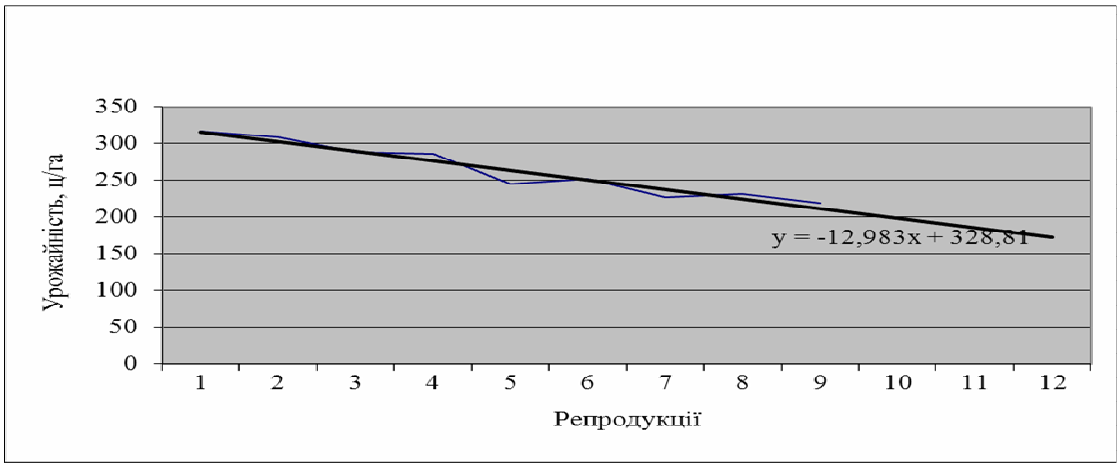


Рис. 1. Врожайність репродукційного матеріалу картоплі

Аналізуючи лінію тренда, можна впевнено стверджувати, що врожайність зменшується з кожним збільшенням репродукції.

Таким чином, для досягнення високої прибутковості на сучасному етапі становлення галузі картоплярства в Україні необхідно, за інших рівних умов, використовувати насіння високих репродукцій.

Для розрахунку впливу насіннєвого матеріалу на ефективність виробництва картоплі необхідно розрахувати ряд показників (табл. 2).

Таблиця 2

*Показники, що характеризують вплив насіннєвого матеріалу на ефективність виробництва картоплі**

Назва та зміст показника	Значення
1	2
Приріст врожайності на 1 га, показує приріст врожаю картоплі при підвищенні репродукції насіння, ц/га	156,00
Зміна виробничих витрат на 1 га площі, відображає обсяг додаткових витрат на кожен гектар площі, необхідних для збільшення врожайності картоплі при покращенні насіннєвого матеріалу, тис. грн/га	14,39
Зміна собівартості 1 т картоплі, відображає зменшення собівартості при використанні покращеного насіннєвого матеріалу, грн.	-118,14
Обсяг додаткової продукції в грошовому виразі, який виробило підприємство з 1га картоплі за рахунок покращення насіннєвого матеріалу, тис. грн	32,76

Продовження таблиці 2

1	2
Ефективність репродукційного матеріалу, відображає величину додаткової валової продукції, одержаної на одну додатково вкладену в насіння гривню, грн/грн	2,28
Додатковий прибуток на одну додатково вкладену гривню в репродукційне насіння, грн/грн	1,03
Ресурсовіддача насіння, показує обсяг валової продукції на 1 грн. вартості насіння, грн/ грн	2,13

**Примітка: розраховано за даними ЗАТ НВО «Чернігівеліткартопля».*

Для виявлення потенційної продуктивності сортів картоплі необхідно враховувати потребу в необхідних агротехнічних прийомах у конкретних ґрунтово-кліматичних умовах, суворо дотримуючись сортової агротехніки.

Як відмічає Власенко М.Ю. [6], вирощування картоплі на дерново-підзолистих супіщаних ґрунтах з внесенням 40 т/га торфогнойового компосту + N90P90K120 на 1 га забезпечило одержання достовірного приросту врожаю 26 ц/га.

За даними Ворони Л.І., в умовах Західного Лісостепу України найбільшу врожайність бульб сортів Мавка і Луговська (342 і 412 ц/га) одержано при внесенні 50 т/га гною + N90P90K90 [7].

Ці твердження підкріплюються аналізом бази даних ЗАТ НВО «Чернігівеліткартопля». Розрахунок окупності внесених добрив показав, що 1 т гною забезпечила прибавку бульб 35-118 кг сорту Рум'яна та 21-65 кг сорту Міраж. На 1 кг діючої речовини мінеральних добрив відповідно за цими сортами одержано 17-53 і 13-32 кг приросту бульб.

Для аналізу ефективності виробництва картоплі через вплив якості насіння на собівартість необхідно розрахувати показник нормативної собівартості 1 т картоплі для різних рівнів урожайності (еліти та масових репродукцій). За цим показником можна визначити величину витрат на одиницю площі картоплі (табл. 3) та розрахувати додатковий прибуток від реалізації картоплі (табл. 4).

Таблиця 3

Розрахунок нормативної собівартості, ціни підтримки та еквівалентної ціни 1 т картоплі станом на 1 січня 2010 р.

Елементи витрат	**Варіант 1 Урожайність 130 ц/га**		**Варіант 2 Урожайність 286 ц/га**		**Варіант 3 Урожайність 347 ц/га**	
	Витрати на 1 га, грн	**Витрати на 1 т, грн**	**Витрати на 1 га, грн**	**Витрати на 1 т, грн**	**Витрати на 1 га, грн**	**Витрати на 1 т, грн**
Оплата праці	2631,50	202,42	2732,76	95,55	2852,25	82,20
Відрахування на соціальні заходи	953,13	73,31	989,81	34,61	1033,08	29,77
Насіння	14000,00	1076,92	28255,20	987,94	28255,20	814,27
Мінеральні добрива	1818,90	139,92	1818,90	63,60	4184,70	120,60
Органічні добрива	5200,00	400,00	5200,00	181,82	5200,00	149,86
Засоби захисту рослин	1620,00	124,62	1620,00	56,64	1620,00	46,69
Пально-мастильні матеріали	2430,00	186,92	2430,00	84,97	2430,00	70,03
Амортизація	587,30	45,18	587,30	20,53	587,30	16,93
Поточний ремонт основних засобів	714,00	54,92	714,00	24,97	714,00	20,58
Плата за оренду паїв	496,80	38,21	496,80	17,37	496,80	14,32
Інші матеріальні витрати	669,00	51,46	669,00	23,39	669,00	19,28
Виробничі витрати, всього	31120,63	2393,88	45513,77	1591,39	48042,33	1384,53
Витрати на збут	3210,00	246,92	4939,20	172,70	8569,50	246,96
Повна собівартість товарної продукції	34330,63	2640,80	50452,97	1764,09	56611,83	1631,49

У розрахунках прийнято:

Середньомісячна оплата праці, грн 993

Вартість 1 кг насіння, грн 8.00

Середня вартість мінеральних добрив (франко господарство без ПДВ), грн	6192
Вартість 1 т органічних добрив, грн	100
Вартість 1 т паливно-мастильних матеріалів (франко господарство без ПДВ), грн	7600

Розрахунки нормативної собівартості, ціни підтримки та еквівалентної ціни 1 т картоплі здійснювались трьома варіантами. Перший варіант розрахований за даними, прийнятими для розрахунку нормативної собівартості з урахуванням зміни цін на ресурси, другий варіант – те саме, але для розрахунку прийнято врожайність еліти, за даними ЗАТ НВО «Чернігівеліткартопля» на рівні 286 ц/га. Кількість добрив становить для першого та другого варіантів: гною – 52 т/га та нітроамофоски 300 кг/га. Для третього варіанта – 52 т/гною та 700 кг нітроамофоски, врожайність на рівні еліти, за даними ЗАТ НВО «Чернігівеліткартопля» - 347 ц/га.

Розрахунки нормативної собівартості допомагають визначити витрати на 1 га посіву картоплі, собівартість 1 ц картоплі, ціну реалізації картоплі для укладання договорів під майбутній врожай.

Таблиця 4

Розрахунок еквівалентної ціни реалізації картоплі та показників рівня рентабельності

Показники	**Варіант 1 Урожайність 130 ц/га**	**Варіант 2 Урожайність 286 ц/га**	**Варіант 3 Урожайність 347 ц/га**
Ціна підтримки*	2772,84	1852,30	1713,06
Середня закупівельна ціна картоплі, грн/т**	2100,3	2100,3	2100,3
Рівень рентабельності (збитковості) при ціні продажу 3000,00 грн/т	(20 %)	13,4 %	28,7 %

* У тому числі мінімальний прибуток на рівні 5 %

** Фактична середньозважена закупівельна ціна за період січень 2010 – листопад 2010 р. за даними Державного комітету статистики України.

Джерело: власні розрахунки на основі даних Держкомстату України

Ця методика порівняльного аналізу нормативної собівартості картоплі дозволить виробникам визначити найбільш ефективний шлях виробництва картоплі, спланувати грошові потоки на основі розрахунку ціни реалізації картоплі для укладання договорів на майбутній врожай.

За даними таблиці 4 побудуємо графіки пропозиції для трьох варіантів (рис. 2).

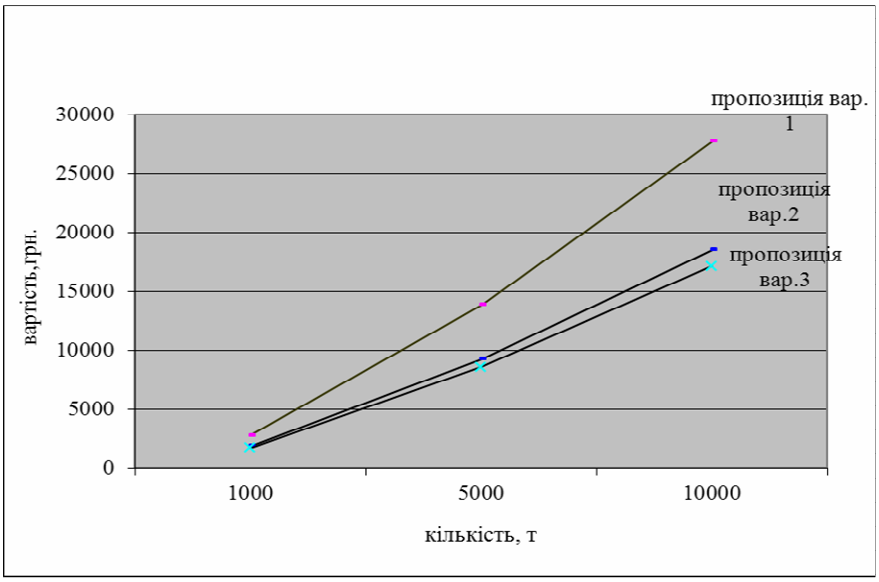


Рис. 2. Графіки пропозиції картоплі

Згідно з графіками у третьому варіанті точки рівноваги знаходяться набагато нижче порівняно з першими двома варіантами. Це свідчить про те, що господарства, які вирощують картоплю за технологією першого та другого варіантів, будуть збитковими при встановленні ринкової ціни на рівні точки рівноваги третього варіанта.

Для виявлення й аналізу впливу внесення добрив на собівартість картоплі потрібно розрахувати систему показників таблиця 5.

Таблиця 5

Система показників, розрахованих на основі даних ЗАТ НВО «Чернігівеліткартопля»

Назва та зміст показника	**Значення**
Приріст врожайності на 1 га, відображає приріст врожаю картоплі при внесенні оптимальної кількості добрив, ц/га	61,00
Зміна виробничих витрат на 1 га площі, показує обсяг додаткових витрат, необхідних для збільшення врожайності картоплі при підвищенні дози добрив, грн/га	6159,73
Зміна собівартості 1 т картоплі, відображає зменшення собівартості при внесенні оптимальної кількості добрив, грн/т	-132,60
Продукція в грошовому виразі, яку додатково виробило підприємство з 1 га посівів картоплі за рахунок збільшення кількості внесених добрив, грн/га	12811,83
Додатковий прибуток на одну додатково вкладену в добрива гривню, відображає суму додатково одержаного прибутку картоплі на 1 грн, вкладену в добрива, грн/грн	1,08
Ресурсовіддача добрив, показує обсяг валової продукції на 1 грн вартості добрив, грн/грн	17,42

У ході аналізу управлінський персонал здійснює оцінку впливу кожного фактора. Це дозволяє приділити увагу тим, які здійснюють негативний вплив на ефективність виробництва. Для правильного розрахунку величини впливу факторів при використанні прийому ланцюгових підстановок потрібно всі фактори розділити на кількісні та якісні. Кожен фактор при розрахунку впливу одного показника може бути якісним, а при розрахунку впливу другого – кількісним.

Таблиця 6

Собівартість 1 ц картоплі для ЗАТ НВО «Чернігівеліткартопля»

Показники	Варіант 1	варіант 2	варіант 3
Урожайність, ц/га	130	286	347
Витрати на 1 га, грн	34330,63	50452,97	56611,83

При збільшенні витрат на вирощування картоплі собівартість 1 ц зросла на 56,37 грн внаслідок збільшення витрат на посадковий матеріал. Використання продуктивнішого насіння призвело до підвищення врожайності на 156 ц/га, що оцінюється нами позитивно, оскільки собівартість 1 ц картоплі зменшилась на 144,04 грн. Збільшення врожайності забезпечили якість і сорт насіннєвого матеріалу, дотримання строків і способів збирання врожаю, обробіток ґрунту, сівозміни, своєчасні заходи з боротьбі зі шкідниками та обробіток проти хвороб рослин. Загальне зменшення собівартості 1 ц картоплі в другому варіанті порівняно з першим дорівнює 87,67 грн.

У третьому варіанті при збільшенні матеріальних витрат на 6158,86 грн зросли витрати у розрахунку на 1 ц на 17,75 грн. Це пояснюється застосуванням більшої кількості добрив. Збільшення врожайності на 61 ц/га призвело до економії коштів у сумі 31,01 грн на кожному центнері зібраного врожаю. Збільшення врожайності компенсувало негативний вплив підвищення витрат виробництва. Збільшення валового збору картоплі є результатом використання високорепродукційного насіннєвого матеріалу та внесення оптимальної кількості добрив.

Згідно з цією методикою аналізу можемо визначити зростання собівартості картоплі за рахунок збільшення витрат на насіннєвий матеріал і добрива, а також визначити, на

скільки підвищення врожайності знівелювало негативний вплив на собівартість 1 ц картоплі.

Розглянемо залежність кількості внесеного добрива та врожайності картоплі за допомогою кореляційного аналізу. Коефіцієнт кореляції дорівнює 0,98.

Для побудови графіка використаємо дані ЗАТ НВО «Чернігівеліткартопля», згідно з якими оптимальне співвідношення мінеральних добрив під картоплю повинно становити N:P:K=1:1:1 (рис. 3).

Коефіцієнт при перемінній X відображає величину зміни врожайності при зміні кількості внесених добрив на один центнер. Таким чином, при підвищенні норми внесення добрив на одному гектарі на 1 центнер д.р. урожайність картоплі збільшується на 28.8 ц.

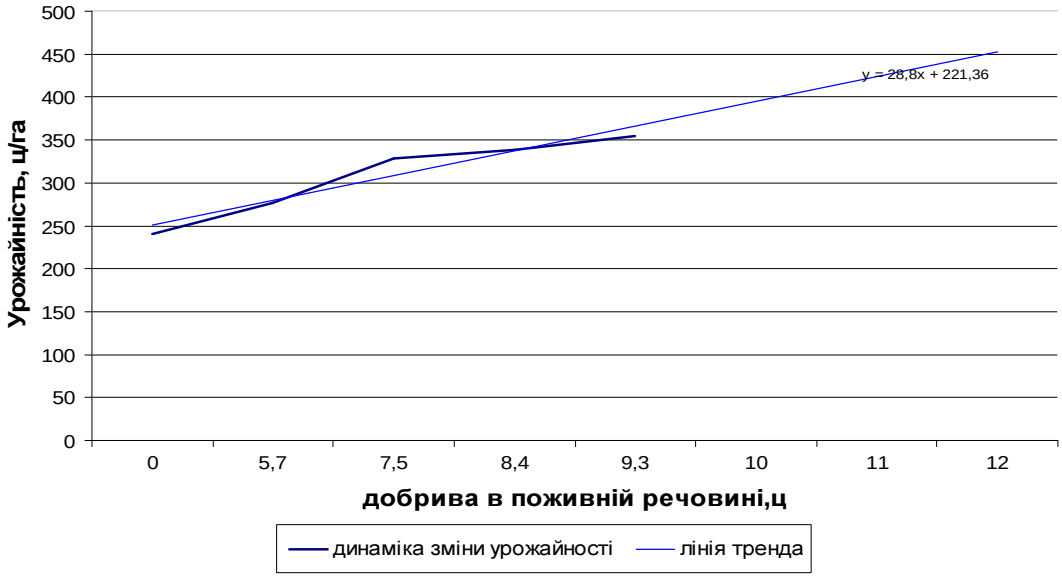


Рис. 3. Вплив внесення добрив на урожайність картоплі

Показник собівартості 1 га картоплі при зміні кількості добрив теж зміниться на вартість добрив. Згідно з даними таблиці 3 виробничі витрати на 1 га вирощування картоплі при садінні насіння масових репродукцій без вартості добрив становить 31120,63 грн. Вартість добрив можна розрахувати як добуток вартості 1 ц добрив у діючій речовині (ВД) та кількості добрив у діючий речовині (х). Таким чином, собівартість одного центнера картоплі можна розрахувати за формулою:

$$C_{од} = \frac{C1га + ВД * x + ДВ}{28{,}8x + 221{,}36}, \quad (1)$$

де х – кількість добрив у діючій речовині, ц; ВД – вартість 1 ц діючої речовини добрив, грн; ДВ – додаткові витрати, пов'язані зі збиранням додаткового врожаю, грн.

За допомогою формули (1) підприємство може розрахувати плановий показник собівартості залежно від кількості добрив і спрогнозувати необхідний обсяг виробничих ресурсів залежно від кон'юнктури ринку.

Площу під вирощування картоплі залежно від укладених договорів реалізації можна розрахувати за формулою:

$$П = \frac{Об}{28{,}8x + 221{,}36}, \quad (2)$$

де П – необхідна площа під картоплею, га; Об – необхідний обсяг виробництва картоплі, ц; х – кількість добрив у діючій речовині, ц.

Валовий прибуток (маржинальний дохід) на 1 га вирощування картоплі розраховується:

$$ВП=(Ц \times У)-ЗВ, \quad (3)$$

де Ц – ціна 1 ц картоплі, грн; У – урожайність картоплі, ц/га; ЗВ – змінні виробничі витрати при вирощуванні картоплі, грн.

Підставивши замість показника врожайності рівняння $y = 28{,}8x+221{,}36$, яке відображає залежність урожайності від мінеральних добрив, можемо розрахувати необхідну кількість добрив у діючій речовині, яка забезпечить одержання певного прибутку. Отримаємо рівняння:

$$ВП=(Ц*(28{,}8x+221.36)) - ЗВ, \quad (4)$$

$$x = \frac{ВП + ЗВ}{28{,}8Ц} - 7{,}69 \quad (5)$$

Висновки. Таким чином, аналіз основних чинників, що впливають на приріст урожайності картоплі, мають такі фактори, як репродуктивність посадкового матеріалу, дози внесення мінеральних і органічних добрив, дотримання строків проведення агротехнічних заходів.

Ефективне управління витратами передбачає створення обліково-аналітичної системи, яка ґрунтується на виділенні центрів виникнення витрат та центрів відповідальності, застосуванні методів нормування, бюджетування. На основі вищенаведених формул при розробці бюджетів мають слугувати норми і нормативи на всі види ресурсів, що мають бути економічно обґрунтовані та орієнтовані на найбільш раціональне використання потенціалу підприємства [8].

Також одержані за допомогою подібних розрахунків дані можуть бути використані при укладенні угод на реалізацію продукції для визначення обсягів поставки, прийняту технологію виробництва, рівень товарності, що дасть змогу визначити площу посіву та рівень прибутковості вирощування картоплі.

Список використаних джерел

1. Ситник В. П. Наукове обґрунтування сталого розвитку агроекологічних систем Чернігівщини за ринкових умов і обмеженого ресурсного забезпечення / В. П. Ситник, В. П. Патика // ВАН. – 2000. – № 8. – С. 57-60.

2. Цимбалюк Ю. А. Становлення та функціонування ринку картоплі на регіональному рівні: дис. … канд. екон. наук: 08.07.02 / Цимбалюк Юрій Анатолійович. – Умань, 2005. – 246 с.

3. Кучумов А. П. Организация и технология производства семенного картофеля / А. П. Кучумов. – М., 1976. – 258 с.

4. Молоцький М. Я. Строки сортооновлення картоплі у центральних районах Лісостепу України / М. Я. Молоцький, І. С. Кривенко // ВАН. – 1994. – № 3. – С. 38.

5. Анисимов Б. В. Создавать семенные фонды высших репродукций / Б. В. Анисимов // Картофель и овощи. – 1981. – № 8. – С. 12.

6. Власенко Н. Е. Удобрение картофеля / Н. Е. Власенко. – М.: Урожай, 1987. – 226 с.

7. Ворона Л. І. Залежність урожайності картоплі і якості бульб від способів обробітку ґрунту та внесення добрив / Л. І. Ворона, Е. М. Місечко // Картоплярство. – 1991. – № 22. – С. 31.

8. Нехай В. А. Організація обліково-аналітичної системи на сільськогосподарських підприємствах / В. А. Нехай // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2009. – № 35. – С. 145-154.

УДК 657.01

В.П. Онищенко, канд. екон. наук, доцент
Л.В. Бойко, студент
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ СОБІВАРТОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГАЗОТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСУ

Досліджені питання формування виробничої собівартості на підприємствах газотранспортного комплексу, надано пропозиції щодо вдосконалення ведення контролю за паливно-енергетичними ресурсами.

Постановка проблеми. Вирішення проблем ефективної діяльності та нарощування виробничого потенціалу підприємств газотранспортного комплексу вимагає раціонального управління витратами. Прийняття управлінських рішень для виконання поставлених завдань базується на всебічному, глибокому аналізі облікових даних і залежатиме від повноти і достовірності вихідної інформації про витрати. Підприємства газотранспортного комплексу вимагають побудови такої системи обліку і контролю, яка б враховувала їх особливості і давала, з одного боку, можливість нарощувати прибуток підприємства, а з другого – диверсифікувати його ризики [9]. Зокрема, дані виробничої собівартості використовуються для оцінки, аналізу, прийняття важливих рішень, починаючи від специфіки функціонування газотранспортної системи (ГТС) та закінчуючи формуванням цін, тарифів. Останні повинні забезпечувати покриття економічно обґрунтованих витрат виробництва [3].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. З'ясуванню природи, умов виникнення, форм, видів, оцінки, механізмів формування і відображення в обліку витрат діяльності підприємств приділили значну увагу у своїх працях як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Зокрема, вагомий внесок у дослідження сутності, організації і методики обліку та аналізу витрат, управління ними здійснили українські вчені Ф. Бутинець, Б. Валуєв, Я. Витвицький, С. Голов, М. Данилюк, З. Задорожний, Б. Литвин, В. Орлова, М. Пушкар, Н. Пилипів, С. Кафка, І. Перевозова, В. Рудницький, В. Сопко, М. Чумаченко, Ю. Цал-Цалко та ін., зарубіжні економісти О. Аксьоненко, І. Басманов, П. Безруких, К. Друрі, В. Івашкевич, Р. Мюллендорф, В. Палій, Дж. Ріс, Ч. Хорнгрен, А. Яругова та ін. [5; 9; 10].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В системах обліку та аналізу витрат газотранспортних підприємств ще залишається низка невирішених проблем. Йдеться про ознаки класифікації витрат відповідно до завдань обліку й управління ними; методику обліку витрат і калькулювання собівартості продукції з урахуванням організаційно-технологічних особливостей; налагодження організації обліку витрат на газотранспортних підприємствах. У роботах учених були розглянуті основні питання організації облікового та контрольного процесів. Але дослідження в частині витрат стосувалися лише питань організації обліку витрат у системі управління підприємством, однак через зміну умов функціонування підприємств газової промисловості на етапі розвитку ринкових відносин виникла необхідність наукового дослідження особливостей організації обліку витрат.

Метою цієї статті є вироблення обґрунтованих рекомендацій щодо вдосконалення обліку й аналізу виробничої собівартості підприємств газотранспортного комплексу з урахуванням галузевої специфіки.

Виклад основного матеріалу. Собівартість виробництва продукції (робіт, послуг) з транспортування та постачання газу є одним з найважливіших показників, що характеризують якісний рівень роботи підприємств з газопостачання та газифікації. Метою обліку собівартості продукції (робіт, послуг) з транспортування та постачання газу споживачам є своєчасне, повне і достовірне визначення фактичних витрат, пов'язаних з

постачанням, реалізацією газу, його транспортуванням до споживачів, обчислення фактичної собівартості, а також контроль за використанням матеріальних, трудових і грошових ресурсів [3].

Теоретичні основи обліку витрат відображені в національних стандартах та галузевих методичних рекомендаціях. Зокрема, методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати визначаються П(С)БО 16 «Витрати», що затверджений наказом Міністерства фінансів України № 318 від 31 грудня 1999 року, та Методичними положеннями з планування, обліку і калькулювання робіт (послуг) на підприємствах з газифікації та газопостачання, затвердженими наказом Міністерства палива та енергетики України № 394 від 20 жовтня 2006 року.

Для транспорту газу використовують поняття собівартості річного обсягу газу. Собівартість є якісним узагальнюючим показником, в якому відображаються практично всі сторони виробничо-господарської діяльності підприємства:

- використання основних фондів;
- використання палива, енергії, матеріалів, реагентів;
- рівень продуктивності праці;
- організація матеріально-технічного постачання і збуту;
- ефективність управління і т. д.

Основними виробничо-технологічними об’єктами ГТС є магістральні газопроводи різного призначення та продуктивності, компресорні станції, газорозподільні станції, підземні сховища газу, об’єкти інфраструктури, які забезпечують функціонування системи [6].

Величина собівартості значною мірою залежить від особливостей використовуваної техніки і технологій, рівня організації виробництва та праці. Впровадження у виробництво новітніх досягнень технічного прогресу, більш досконалих і наукових методів виробництва та праці створює об’єктивні передумови для зниження рівня витрат на виробництво продукції, що, в свою чергу, дозволяє зменшити собівартість транспортних послуг (наприклад, введення в дію електроприводних газоперекачувальних агрегатів) [6; 11]. Зниження собівартості транспортування газу дозволяє знизити ціну його реалізації споживачам. По-друге, зниження собівартості пов’язане з більш раціональним та економним використанням ресурсів, що має суттєве значення на сучасному етапі розвитку газотранспортної системи України.

Собівартість реалізованих послуг (продукції, робіт) з транспортування газу визначається, виходячи з виробничої собівартості послуг (продукції, робіт). Виробнича собівартість послуг (продукції, робіт) складається з прямих витрат на виробництво та загальновиробничих витрат. У зв’язку з прийняттям змін до П(С)БО 16 «Витрати» та Податкового кодексу України підприємства газотранспортного комплексу серед прямих витрат виробничої собівартості виділяють:

- матеріальні витрати, що утворюють основу наданої послуги (вартість природного газу, що використаний на технологічні потреби; технологічні втрати природного газу; вартість технологічної води, використаної на технологічні потреби; інші матеріальні витрати);
- прямі витрати на оплату праці (заробітна плата та інші виплати працівникам, зайнятим у наданні послуг, виконанні робіт, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об’єкта витрат);
- амортизація виробничих основних засобів та нематеріальних активів, безпосередньо пов’язаних з виробництвом продукції, наданням послуг;
- вартість придбаних послуг, прямо пов’язаних з виробництвом продукції, наданням послуг;

• всі інші прямі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат [1; 2].

Оскільки, структура ГТС має географічно розгалужений характер – філії УМГ (управління магістральних газопроводів), ЛВУМГ (лінійно-виробниче управління магістральних газопроводів), ПСГ (підземні сховища газу), компресорні станції, то і склад прямих витрат виробничої собівартості визначається філіями та їх структурними підрозділами відповідно до вимог П(С)БО 16 та п. 138.8 ст. 138 ПКУ з урахуванням технологічного процесу надання послуг.

За економічними елементами розподіл виробничих витрат на послуги з транспортування природного газу магістральними трубопроводами містить окремі статті витрат на транспортування природного газу. Зокрема, до них включають: матеріали (використовуються на виробничо-експлуатаційні потреби), запчастини, електроенергія, газ на технологічні потреби, витрати на оплату праці, на соціальні заходи, амортизаційні відрахування від вартості основних фондів, витрати на пусконалагоджувальні роботи, послуги зв'язку, послуги автотранспорту, авіапослуги, геофізичні дослідження, технологічну воду, податки та збори, ін.

У собівартість роботи трубопровідного транспорту газу не включають: вартість перекачуваного газу; витрати на соціально-культурно-побутові потреби; витрати, що компенсуються з фондів економічного стимулювання й інших фондів, які утворюються з прибутку, а також цільових асигнувань та інших джерел; витрати підприємств на виконання робіт (послуг), непов'язаних з перекачкою.

Споживання енергетичних ресурсів є однією з основних статей витрат у виробничій діяльності газотранспортного підприємства. В останні роки енергозбереження стало практично невід'ємною частиною у виробничому процесі транспортування природного газу газотранспортною системою. Зокрема, це стосується зменшення витрат газу на виробничо-технологічні потреби, зниження втрат природного газу у виробничому процесі транспорту газу, економії значних обсягів паливно-енергетичних ресурсів.

Згідно з Концепцією розвитку, модернізації і переоснащення ГТС України на 2009-2015 роки економію природного газу та скорочення виробничо-технологічних витрат природного газу можна досягти внаслідок переведення газоперекачувальних агрегатів, які використовують як прилад, газотурбінні та поршневі двигуни, на електропривід, або використання комбінованого варіанта заміни ГПА на компресорних станціях ГТС, що може здійснюватись за умови визначення економічної доцільності [8].

В 2010 році для транспортування природного газу Дочірня компанія «Укртрансгаз» почала активно використовувати ГПА з електроприводом. Це дало змогу вивільнити орієнтовно 260 млн. м^3 паливного газу, економічний ефект від заміни роботи ГПА на електроприводні ГПА склав близько 150 млн. грн [12].

Класифікація витрат дає можливість виокремити найбільш характерні ознаки їх групування за трьома напрямами:

1) витрати, які використовуються для калькулювання 1000 м^3 газу (за статтями калькуляції та економічними елементами, технологічними процесами виробництва);

2) витрати на виробництво, дані про які є основою для прийняття рішень та аналізу (за калькуляційними статтями, економічними елементами, за співвідношенням до обсягів виробництва для прийняття управлінських рішень за їх варіантами);

3) витрати, які використовуються в системі планування та контролю (за центрами відповідальності, місцями виникнення витрат, калькуляційними статтями, економічними елементами) [9].

Оскільки на підприємствах із транспортування газу має місце накопичення витрат тільки в розрізі основного (витрати по транспортування газу, зберіганню, постачанню та ін.),

допоміжного (допоміжне будівельно-монтажне виробництво) і обслуговуючого виробництва (витрати на здійснення технологічного контролю за виробничими процесами і якістю послуг; витрати, пов'язані із забезпеченням правил техніки безпеки праці, санітарно-гігієнічних та інших спеціальних вимог; витрати, пов'язані із забезпеченням працівників спеціальним одягом, форменим одягом, захисними пристроями), тому головна ланка, яка безпосередньо зайнята в процесі транспортування газу (бригади з експлуатаційного обслуговування та ремонту технологічного обладнання компресорних станцій, ремонту й обслуговування контрольно-вимірювальних приладів і автоматики, ремонту й обслуговування електрообладнання та лінійно-відновлювальні бригади), лишається поза увагою.

Недосконалість контролю на газотранспортних підприємствах полягає в тому, що контроль не поширюється на центри відповідальності й, відповідно, не виявляє причин і винуватців перевитрат матеріальних ресурсів [9].

До витрат, які використовуються в системі планування, відносять: матеріальні витрати – з урахуванням індексу оптових цін; витрати на оплату праці та відрахування на соціальний захист – з урахуванням індексу інфляції; окремі операційні витрати – відповідно змін нормативно-законодавчих актів України [4].

У цілому для трубопровідного транспорту характерним є велика частка матеріальних витрат і в першу чергу амортизації основних засобів, електроенергії на перекачку, газу на власні потреби. Групування витрат за економічними елементами, як правило, не дає уявлення про напрями, призначення і місце виникнення витрат. Такий спосіб групування не дозволяє визначити собівартість одиниці продукції (робіт, послуг). Тому важливого значення набуває інший спосіб групування витрат – за калькуляційними статтями.

Групування за статтями витрат дає можливість визначити собівартість окремих видів продукції (робіт, послуг), а також встановити, під впливом яких факторів сформувався існуючий рівень собівартості, в яких напрямках потрібно вести роботу по вишукуванню резервів її зниження.

З метою калькуляції (тобто розрахунку собівартості одиниці роботи трубопровідного транспорту), а також вияву природи витрат та шляхів їх зниження, всі витрати за способом їх віднесення на собівартість роботи поділяють на прямі і посередні.

Прямі витрати – безпосередньо пов'язані з транспортуванням і можуть бути безпосередньо віднесені на собівартість транспортування газу.

Посередні витрати – це витрати на утримання і експлуатацію обладнання допоміжних виробництв, загальногосподарські витрати і т. п., які включаються у собівартість транспортування не прямо, а за допомогою спеціальних розрахунків.

Перелік і склад статей калькуляції виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), постачання і транспортування природного газу встановлюється підприємством самостійно згідно з вимогами П(С)БО 16 і затверджуються наказом про облікову політику підприємства.

На підприємствах із транспортування газу результати фінансово-господарської діяльності визначаються в цілому за ДК «Укртрансгаз» НАК «Нафтогаз України», а тому витрати на транспортування газу структурними підрозділами (ЛВУМГ) та філіями (УМГ) передаються через взаємні розрахунки (рахунок 68) на баланс дочірньої компанії щомісячно. При цьому собівартість транспортування 1 тис. $м^3$ газу розраховується як частка від ділення суми витрат із транспортування газу на об'єм транспортованого газу [9].

Отже, до особливостей формування виробничої собівартості на підприємствах ГТС можна віднести:

1) визначення величини витрат на підприємствах з газопостачання та газифікації виконується для обчислення собівартості:

- транспортування природного газу;

- постачання природного газу;
- реалізації скрапленого газу;
- робіт (послуг) іншої діяльності.

2) витрати з експлуатаційної діяльності, що включаються до виробничої собівартості, розподіляються за об'єктами обліку витрат за видом діяльності;

3) особливістю загальновиробничих (накладних) витрат є те, що вони поділяються на постійні та змінні. До постійних загальновиробничих (накладних) витрат належать витрати на обслуговування та управління виробництвом, які не змінюються у разі змін обсягів виробництва, а саме: амортизація виробничого обладнання, приміщень, орендна плата за основні засоби виробничого призначення, витрати на утримання будівель та обладнання цехів (дільниць, служб), опалення, освітлення цехів (дільниць, служб), витрати на управління виробництвом. Враховуючи специфіку роботи підприємств з газопостачання та транспортування природного газу, де базові показники мають стабільний характер, тобто загальновиробничі витрати належать до постійних витрат, поділяти загальновиробничі витрати на постійні і змінні недоцільно.

Висновки і пропозиції. На основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

1. Для удосконалення внутрішньогосподарського обліку витрат необхідно враховувати особливості підприємств із транспортування газу, у тому числі послідовність окремих технологічних процесів і виконавців, які безпосередньо пов'язані з транспортуванням газу. Удосконалення діючої практики обліку на підприємствах газотранспортного комплексу має здійснюватися в напрямі організації обліку витрат у розрізі центрів відповідальності (технологічних етапів транспортування природного газу, лінійних газопроводів, служб). Це дасть можливість підвищити рівень достовірності, аналітичності про кожну виробничу службу, кожен структурний підрозділ.

2. З метою чіткого відображення здійснених господарських операцій та контролю необхідною складовою вважатимуться окремі додатки до Положення про облікову політику. Ця методика є ефективною при прийнятті рішень щодо конкретних об'єктів ГТС (модернізація, реконструкція, залучення іноземних компаній до спільної діяльності з метою мінімізації витрат).

3. Використовуючи нововведені технології, доцільно деталізувати статтю «електроенергія» – на «витрати на придбання електроенергії для роботи газоперекачувальних агрегатів з електроприводом» та «інші витрати на електроенергію» (наприклад, для освітлення виробничих приміщень і проммайданчиків компресорних та газорозподільних станцій, для роботи вентиляції, засобів автоматизації тощо).

Список використаної джерел

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=38&nreg=2755-17.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: затверджений наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. №318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=293878&cat_id=293533.

3. Методичні положення з планування, обліку і калькулювання робіт (послуг) на підприємствах з газифікації та газопостачання, затверджені Міністерством палива та енергетики України від 20 жовтня 2006 року № 394 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/log_c319d84e-cb5d-4a22-a9ffe091783469ba/FIN23911.html.

4. Методика розрахунку тарифів на послуги з транспортування природного газу магістральними трубопроводами: затверджена постановою Національної комісії регулювання електроенергетики України від 4 вересня 2002 р. № 984 (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0984227-02.

5. Бухгалтерський облік: навчальний посібник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / В. Сопко, З. Гуцайлюк, М. Щирба, М. Бенько. – Тернопіль: Астон, 2005. – 496 с.

6. Говдяк Р. М. Підвищення енергоефективності газотранспортної системи / Р. М. Говдяк // Трубопровідний транспорт. – 2011. – № 5 (71). – С. 18-19.

7. Дзьоба О. Г. Економічні аспекти модернізації газотранспортної системи України / О. Г. Дзьоба // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 6 (109). – С. 102-106.

8. Концепція розвитку, модернізації і переоснащення газотранспортної системи України на 2009-2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KRO91417. html.

9. Пилипів Н. І. Концептуальні засади організації обліку витрат виробничо-комерційної діяльності на підприємствах нафтової і газової промисловості [Електронний ресурс] / Н. І. Пилипів // Науковий вісник Ужгородського університету. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2010_29_1/statti/25.htm.

10. Пилипів Н. І. Вдосконалення методологічних основ обліку затрат на підприємствах нафтової і газової промисловості [Електронний ресурс] / Н. І. Пилипів // Науковий вісник Ужгородського університету. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vpu/Ekon/2009_7/62.pdf.

11. Степ'юк М. Д. Енергозбереження в УМГ «Прикарпаттрансгаз» – невід'ємна частина ефективного процесу транспортування газу / М. Д. Степ'юк, М. Б. Слободян // Трубопровідний транспорт. – 2009. – № 2 (56). – С. 16-17.

12. У першому кварталі «Укртрансгаз» заощадив майже 60 млн. грн за рахунок використання ЕГПА. Новини компанії та ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.utg.ua/wp-content/uploads/2010/10/2-68.pdf.

УДК 339.922:338.47

О.М. Парубець, канд. екон. наук, доцент
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ПРОСТОРОВО-ІНТЕГРАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ВЗАЄМОДІЇ ТА РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННИХ ТРАНСПОРТНИХ МЕРЕЖ

У статті розглянуті теоретичні підходи до визначення сутності просторово-інтеграційного механізму взаємодії й розвитку транскордонних транспортних мереж під впливом активізації транспортно-економічних процесів між прикордонними регіонами України та суміжних з нею держав для прискорення їх входження в європейську і світову транспортні мережі.

Ключові слова: *просторово-інтеграційний механізм, транскордонні транспортні мережі, прикордонні регіони, взаємодія, розвиток, співробітництво.*

Постановка проблеми. Сучасна боротьба за географічний, економічний, політичний, інформаційний і транспортний простір посилюється з кожним днем та набирає своєї актуальності. В стороні від цих процесів не може знаходитися і Україна, інтеграційна взаємодія прикордонних територій якої з регіонами країн ЄС і СНД проходить стадію реформування, пошуку нових партнерів, що може призвести до розпаду існуючих організаційно-економічних, транспортних, соціальних зв'язків, перерозподілу фінансових потоків та ін.

На показники просторового соціально-економічного розвитку прикордонних регіонів суміжних з Україною держав, у першу чергу, впливає динаміка інтеграційних процесів. Для активізації цих процесів необхідна просторово-інтеграційна трансформація транскордонного співробітництва, що дозволить прискорити процеси приєднання до європейських і світових інтеграційних структур та визначити місце України, яке вона може зайняти на міжнародній арені.

Першочергову роль в інтеграційній взаємодії прикордонних територій суміжних держав приділяють транспорту як виробничій інфраструктурі через те, що він забезпечує національну безпеку, сприяє розширенню міжнародних економічних зв'язків, стимулює зростання виробництва і споживання, вирішує проблеми соціального характеру, сприяє поліпшенню просторової доступності територій. Транскордонні транспортні мережі (ТТМ) прикордонних регіонів сусідніх з Україною держав є контактною зоною в просторовій інтеграції та виступають основними індикаторами зростання економіки.

В умовах сьогодення необхідна розробка політики транскордонного транспортного співробітництва, яка повинна базуватися на просторово-інтеграційному механізмі взаємодії і розвитку ТТМ.

Аналіз досліджень і публікацій. Просторово-інтеграційні процеси співробітництва прикордонних регіонів суміжних держав розглянуті в роботах національних і закордонних учених, зокрема Л.Л. Антонюка, Ю.В. Коломийця, П.В. Осодоєва, З.О. Петренко, І.З. Сторонянської, Г.І. Теплицького та ін.

Основам територіальної організації транспорту, проблемам і перспективам її розвитку, а також економіко-географічним аспектам формування єдиної транспортної мережі присвячені праці В.М. Бугроменко, Л.І. Василевського, Г.А. Гольца, Н.М. Казанського, В.Н. Макроусова, Б.Л. Раднаєва, С.А. Тархова, С. Б. Шліхтера.

Інтеграційні технології управління факторами просторового розвитку регіонів досліджені в роботах В.Б. Ахлопової, А.С. Макулова, Р.Р. Харасова тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукових праць дозволяє зробити висновок про те, що проблема інтеграційної взаємодії ТТМ у контексті просторового підходу залишається недослідженою і потребує відповідного теоретико-методологічного обґрунтування.

Мета статті. Метою цієї статті є поглиблення і систематизація сутності поняття просторово-інтеграційний механізм взаємодії ТТМ.

Виклад основного матеріалу. Просторова трансформація транспортно-економічних зв'язків прикордонних регіонів суміжних держав є однією із специфічних характеристик інтеграції ТТМ в цілому.

В економіці простір при аналізі соціально-економічних процесів став розглядатися в другій половині XIX століття спочатку в США, а потім і в інших країнах світу. Незважаючи на значну кількість економічної літератури, де визначаються різні види механізмів, сутність просторового механізму як економічної категорії, його структура і принципи побудови залишаються до цих пір нерозкритими.

Просторова організація ТТМ у багатьох випадках є нераціональною і характеризується домінуванням прикордонних територій, що мають найбільший економічний, ресурсний, транспортний потенціал при відсутності їх ієрархії, що ускладнює ефективну транскордонну транспортну співпрацю. На зміну просторових властивостей конфігурації транспортних мереж прикордонних регіонів суміжних держав впливають диспропорції просторової структури та цілісності ТТМ, наявність топологічних дефектів. Недосконалість просторової організації ТТМ також обумовлюється відсутністю транспортних вузлів, транспортно-виробничих комплексів, транскордонних транспортних кластерів, авіахабів, транскордонних транспортно-логістичних центрів.

Посилити кількість зовнішніх транспортних контактів прикордонних територій можливо шляхом виявлення закономірностей взаємодії ТТМ, розробки концепції просторової стратегії їх розвитку, збільшення рівня надійності сухопутних, повітряних та водних сполучень, впровадження територіального планування розвитку транспортних мереж, транспортної інфраструктури і комунікацій.

Розробка стратегії просторового транспортно-економічного розвитку повинна базуватися на теорії полюсів розвитку, вперше розробленої Ф. Перроу, на думку якого вони виникали там, де розвивалися динамічні галузі. Також ним була розроблена модель взаємодії полюсу та його оточення [1].

Перекладаючи основні положення вищезазначеної теорії на тему нашого дослідження, під полюсами розвитку розуміють сукупність об'єктів транспортних мереж, що розміщуються в межах прикордонних регіонів сусідніх держав, ефективна взаємодія яких забезпечує подальший економічний розвиток як на регіональному та національному, так і на міждержавному рівнях. Будучи полюсами економічного розвитку, ТТМ забезпечують активізацію транспортного сполучення України з країнами ЄС та СНД, зростання транзитних потоків та експорту транспортних послуг.

Простір функціонування ТТМ є багатовекторним, динамічним і складається з економічного, політичного, правового, транспортного, митного, тарифного та інформаційного просторів. Взаємовідносини об'єктів ТТМ у розрізі зазначених видів простору характеризують рівень їх консолідації та зовнішньої відкритості.

Наявність різних видів простору відіграє роль регулятора інтеграційних процесів, що в окремі періоди може стимулювати або обмежувати їх розвиток. У просторовій організації транспортні мережі прикордонних регіонів суміжних держав є неоднорідними і різняться різною конфігурацією та щільністю, рівнем технічної оснащеності, розміщенням та відстанню між елементами.

На сьогодні спостерігаються ознаки європеїзації структури ТТМ, особливо в рамках створених єврорегіонів, хоча в деяких випадках ці процеси впроваджуються дуже повільно, в основному через ігнорування принципів європейської інтеграції, що передбачають партнерство на рівних умовах, врахування спільних інтересів, субсидіарність і взаємодоповнення. Реалізувати деякі з цих принципів при інтеграції ТТМ на пострадянському

просторі буде досить важко через існування диспропорцій в економічному розвитку окремих прикордонних регіонів, перевагою Росії в прийнятті інтеграційних рішень, як найбільш потужної за потенціалом держави серед країн СНД. При цьому необхідно буде вирішити проблему формування центру і периферії та механізму їх взаємодії в межах транспортного простору прикордонних регіонів суміжних держав з врахуванням їх спільних інтересів.

На перешкоді інтеграційної взаємодії ТТМ постають питання бюрократизації, відсутності готовності до інтеграційних процесів у транспортній сфері та незабезпеченості економічної, фінансової і правової основи їх подальшого розвитку.

Розглядаючи інтеграційні процеси на пострадянському просторі, можна зазначити, що вони здійснюються за класичною європейською інтеграційною моделлю від зони вільної торгівлі до валютного союзу, але при цьому не відбувається узгодження інтересів країн-учасниць [7]. Ці процеси проходять дуже повільно, в деяких випадках носять суперечливий характер через виникнення й активний розвиток окремих регіональних об'єднань у рамках країн Співдружності – Союзної Держави в складі Росії та Білорусі, об'єднаної транспортної системи Союзної держави, Митного Союзу в складі Росії, Білорусі, Казахстану, Євразійського економічного співтовариства, до якого входять Білорусь, Казахстан, Киргизстан, Росія і Таджикистан та ін.

Активний розвиток інтеграційної взаємодії в транспортній сфері спостерігається в країнах Євросоюзу, в розрізі держав Співдружності можна говорити лише про багатостороннє і двостороннє транспортне співробітництво.

Економічний простір країн-учасниць СНД є більш замкненим, позбавленим можливості саморегулювання і в деяких випадках породжує виникнення дезінтеграційних механізмів у галузевому, регіональному та міждержавному розрізі. Створення спільного простору потребує розробки інших підходів до регулювання інтеграційної взаємодії ТТМ на рівні прикордонних регіонів країн Співдружності, ніж країн Євросоюзу. Потрібна нова модель інтеграції ТТМ, орієнтована на умови ринку, вільної конкуренції. Інтеграцію на пострадянському просторі необхідно сприймати як сходинку на шляху приєднання до європейських та світових інтеграційних процесів у транспортній сфері.

Забезпечити ефективність функціонування ТТМ у рамках просторово-інтеграційного механізму їх взаємодії й розвитку неможливо без розробки нових моделей інтеграції, які б враховували національні та регіональні особливості, закономірності інтеграційних процесів у рамках європейського та євразійського економічного співтовариства, ідентичність і асиметричність розподілу повноважень, необхідність формування наддержавних структур регулювання діяльності транспортних мереж.

У наш час сформувалися різні підходи до розуміння інтеграції, механізму її здійснення, інтеграційної взаємодії держав та їх прикордонних регіонів.

Існуючі концепції економічної інтеграції передбачають лібералізацію міжнародного руху товарів, робіт, послуг, капіталу і робочої сили шляхом поєднання окремих народногосподарських комплексів в єдиний економічний простір, вказуючи при цьому на необхідність розробки та проведення однакової економічної політики держав-учасниць інтеграційних процесів [8].

Інтеграційний механізм формує політичну, економічну, культурну і соціальну системи. Просторовий механізм більше впливає на розміщення продуктивних сил, транспортної мережі й інфраструктури. Виходячи з цього, геополітичний простір прикордонних регіонів суміжних держав повинен бути вбудованим в інтеграційний механізм.

При цьому про просторово-інтеграційну взаємодію ТТМ можна говорити тільки у випадку, якщо простір їх функціонування буде мати характеристики зв'язаності сухопутними, водними, повітряними та комунікаційними лініями.

У більшості літературних джерел інтеграційний механізм описують як складне системне поняття, засноване на принципах інтеграції, стадіях інтеграційного циклу, заключною метою яких є розробка інтеграційної концепції.

На основі дослідження існуючих підходів до змістового значення терміна "механізм" сформулюємо визначення просторово-інтеграційного механізму взаємодії і розвитку ТТМ.

Просторово-інтеграційний механізм взаємодії та розвитку ТТМ являє собою сукупність форм і методів їх горизонтальної й вертикальної інтеграційної взаємодії в рамках єдиного економічного, правового, транспортного, митного, інформаційного простору прикордонних регіонів суміжних держав, спрямованих на гармонізацію транспортно-економічних зв'язків з метою прискореного входження в європейську та світову транспортні мережі.

Об'єктивними економічними передумовами формування цього механізму є історичні взаємозалежності і взаємопроникнення економік, розвиток транскордонного співробітництва, формування єврорегіонів, посилення конкурентної боротьби на національному, європейському, світовому ринках транспортних послуг, активізація процесів створення об'єднаних транспортних систем суміжних держав.

Цей механізм за своєю структурою є механізмом відкритого типу, який передбачає збалансування національних й регіональних інтересів з потребами світової економіки та повинен мати ознаки цілісності, однорідності, динамічності і базуватися на функціональному, організаційному та просторовому аспектах.

Створення та функціонування просторово-інтеграційного механізму взаємодії і розвитку ТТМ дозволить визначити формат інтеграційного процесу в межах спільного простору, захистити його від деструкції.

Побудова структури такого механізму і визначення його складових елементів повинна базуватися на використанні концептуальних положень просторово-інтеграційної парадигми взаємодії й розвитку ТТМ та рекомендацій відносно формування територіально-інтеграційного поля координації їх функціонування [3; 4; 5].

Ефективність функціонування цього механізму залежить від багатьох екзогенних та ендогенних факторів зовнішнього і внутрішнього середовища й оцінюється за допомогою одиничних та інтегрованих показників, основними серед яких є рівень валового внутрішнього продукту держави, валового регіонального продукту, зростання взаємного товарообороту прикордонних територій, обсягів вантажних і пасажирських перевезень, збільшення надходжень від транзиту, експорту й імпорту транспортних послуг; прискорення темпів соціально-економічних перетворень, рівня впровадження інноваційних змін у транспортній сфері, фінансування сумісних програм розвитку в транспортній сфері тощо.

Висновки. Складність і невирішеність проблем транскордонної транспортної співпраці, економічна замкненість деяких прикордонних регіонів сусідніх держав роблять неможливою інтеграційну взаємодію на рівні їхніх транспортних мереж. Змінити ситуацію на краще можливо за рахунок узгодження нормативно-правових аспектів інтеграції, формування інтеграційних транспортних об'єднань транскордонного характеру, розробки політики сталого просторового розвитку інтеграції в транспортному секторі та формування теорії просторової організації взаємодії й розвитку ТТМ, що ще раз підкреслює необхідність формування вищезазначеного механізму. Кінцевим результатом становлення й функціонування цього механізму є формування нового теоретико-методологічного підходу розробки наукової концепції інтеграційної взаємодії транспортних мереж у просторі прикордонних регіонів суміжних держав.

Список використаних джерел

1. Бильчик В. Региональная экономика / В. Бильчик, В. Ф. Захаров; под ред. В. С. Бильчика. – Калининград: Янтар. сказ., 1998.

2. Парубець О. М. Проблеми взаємодії транскордонних транспортних мереж та напрямки їх вирішення / О. М. Парубець // Вісник ЧДТУ. Серія "Економічні науки": наук. зб. – 2011. – № 50. – С. 263-271.

3. Сич Є. М. Просторово-інтеграційна парадигма взаємодії й розвитку транскордонних транспортних мереж / Є. М. Сич, О. М. Парубець // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту: Серія «Економіка і управління». – 2010. – Вип. 16. – С. 327-332.

4. Сич Є. М. Теоретико-практичні засади взаємодії транскордонних транспортних мереж / Є. М. Сич, О. М. Парубець // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: збірник наукових праць. Випуск 32. – Київ: НАУ, 2011. – С. 3-11.

5. Сич Є. М. Формування територіально-інтеграційного поля взаємодії транскордонних транспортних мереж / Є. М. Сич, О. М. Парубець // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту: Серія «Економіка і управління». – 2011. – Вип. 17. – С. 6-10.

6. Сторонянська І. З. Економічна інтеграція в контексті просторового підходу / І. З. Сторонянська // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2009. – Серпень (№ 2 (5)). – С. 35-39.

7. Ушкалова Д. И. Интеграционные процессы в регионе СНГ: ложные модели или дефекты реализации? / Д. И. Ушкалова // Новая экономическая ассоциация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.econorus.org/consp/p20-74.html.

8. Экономическая интеграция: пространственный аспект / общ. ред. П. А. Минакира; рос. акад. наук, Дальневосточное отд-ние, Ин-т экон. исследований. – М.: Экономика, 2004. – 352 с.

УДК 351/354:303.094.7

І.М. Олійченко, д-р держ. упр, професор
М.Ю. Дітковська, канд. держ. упр., доцент
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

САМООРГАНІЗАЦІЯ І СИНЕРГЕТИКА В СИСТЕМІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ

У статті розглянуто нові синергетичні методичні підходи до функціонування інформаційних систем органів державної влади, які обґрунтовано шляхом порівняння системного і синергетичного підходів та виявлення їх відмінностей і переваг. Розроблено синергетичні принципи управління в органах державної влади із застосуванням інформаційних технологій на регіональному рівні. Порівняльний аналіз системного підходу і синергетики в дослідженнях інформаційних систем доводить, що принципи синергетичного підходу до управління і застосування інформаційних систем в органах державної влади є найбільш науково обґрунтованим у сучасних умовах розвитку українського суспільства і несе важливий науковий потенціал для реалізації досягнень науки синергетики в системі державного управління.

Ключеві слова: *синергетичний підхід, інформаційні технології, інформаційне забезпечення, принципи управління, інформаційні системи в органах державної влади.*

Постановка проблеми. Синергетику вважають міждисциплінарним науковим напрямом, що займається дослідженням процесів самоорганізації в системах різної природи. Самоорганізація систем вивчається в процесі їх побудови, функціонування, розвитку і самоускладнення, вивчаються явища, як процес переходу від невпорядкованості до порядку. Предметом синергетики є механізми самоорганізації, тому її також називають теорією самоорганізації.

Самоорганізація є процесом встановлення в системі порядку, який відбувається за рахунок кооперативної дії, зв'язків її компонентів, відповідно до її попередньої історії та приводить до зміни просторової, часової або функціональної структури [4]. Передумовами самоорганізації є відкритість системи і її нерівноважність. Самоорганізація пов'язана з процесами, завдяки яким виникають нові структури і відбувається в результаті взаємодії випадковості і необхідності. Самоорганізація завжди пов'язана з переходом від нестійкості до стійкості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням синергетики присвячували свої роботи вітчизняні та зарубіжні вчені: Добронравова І.С., Білоус В.С., Дербенцев В.Д., Ільченко Б.В., Николис Г., Хакен Г., Князева Е.Н., Курдюмов С.П., Малинецкий Г.Г., Милованов В.П., Решетило В.П., Бевзенко Л.Д., Богуцький Ю.П.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні ряд питань стосовно використання синергетики в державному управлінні і його інформаційному забезпеченні розглянуті недостатньо. Тому використання синергетики до розвитку інформаційного забезпечення органів державної влади є особливо актуальними.

Цілі статті. Метою цієї роботи є визначення принципів державного управління з позицій синергетики з використанням сучасних інформаційних технологій.

Об'єктом дослідження є інформаційні процеси в органах державної влади.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні засади синергетичного підходу до інформаційного забезпечення системи державного управління.

Виклад основного матеріалу. В кібернетиці і в теорії автоматизованого управління використовується декілька визначень поняття управління. Управління розглядається як цілеспрямована дія на об'єкт для зміни його стану або поведінки відповідно до обставин. Також є визначення, що управління – це процес організації такої цілеспрямованої дії на об'єкт, у результаті якого об'єкт переходить у необхідний (цільовий) стан [3, с. 9]. Системи, що описані в теорії автоматичного управління, розділяють на ряд різновидів, які відображають етапи розвитку механізму управління. Існують системи управління розімкнені, замкнуті і комбіновані. У розімкнених системах відсутній зворотний зв'язок, тобто вихідна величина системи не вимірюється і стан об'єкта не контролюєть-

ся. Розімкнені системи є послідовністю ланок, які здійснюють управління за допомогою заданої програми або використовують принцип управління по збуренню. При програмному управлінні в системі застосовується алгоритм управління, який не пов'язаний з виходами системи або чинниками збурення. В системі є підсистема, яка виробляє закон функціонування і підсистема управління, що виробляє управлінські впливи. Програма однозначно регламентує поведінку системи. Система управління не використовує інформацію про процеси, які фактично відбуваються в системі, і про результати її діяльності. Точність управління залежить від постійності параметрів системи. Таке управління може використовуватися при стабільних умовах і невисоких вимогах до точності функціонування. У системі державного управління подібна схема роботи використовується при програмно-цільовому управлінні системами, в яких результат дії виявляється через великий проміжок часу (природоохоронні заходи, землеустрій, соціальні програми). Також подібна ситуація виникає за відсутності контролю з боку керівництва при виконанні підлеглими поставлених завдань. Подібний підхід може використовуватися нетривалий час, тому що відсутність функції контролю в управлінні приводить до негативних результатів.

У складних динамічних системах існує проблема нерегулярної дії зовнішніх чинників, які важко передбачити. Тому з'являється ще і проблема їх визначення при здійсненні управлінського процесу. Система управління повинна мати здатність фіксувати наявність таких дій, їх силу і виробляти команди для протидії. Тому потрібна програма, яка вказує на необхідність здійснення управлінських впливів, які відповідають змінам, що відбуваються у зовнішньому середовищі. З цією метою застосовується управління по збуренням з використанням принципу компенсації, який передбачає наявність підсистеми, що вимірює збурюючі дії на систему. Оскільки збурюючих чинників може бути велика кількість, то вибирають найбільш істотні, які здійснюють найбільший вплив на відхилення результатів функціонування системи. Збурення вимірюються, і на підставі цієї інформації виробляються корективи до алгоритму управління, які дозволяють компенсувати ці відхилення [2]. Така схема в державному управлінні використовується при плануванні. Результати реалізації планів залежать від таких чинників, як зношення основних фондів, кваліфікація працівників і тому подібне. Тому в плани вводяться спеціальні коефіцієнти, які враховують ці впливи на систему. В процесі реалізації планів виникає потреба в їх корегуванні. Причиною таких дій є динамічність зовнішнього середовища, зміни, що відбуваються в суспільстві і в системі державного управління.

Замкнута система передбачає управління по відхиленню. При цьому результати функціонування системи порівнюються з плановими і виявляються відхилення. Залежно від їх величин виробляються дії на систему, що управляє, які зменшують відхилення на виході. Такі системи менш реагують на зміни своїх параметрів функціонування і забезпечують більш ефективне управління. Проте в таких системах можуть виникати проблеми стійкості. При управлінні складними об'єктами, які мають велику кількість підсистем, можуть використовуватися багатоконтурні зворотні зв'язки. Замкнуті системи управління працюють ефективніше, ніж розімкнені. Проте така система управління вимагає контролю за змінами. Велика кількість збурень, які діють на керований об'єкт, вимушує робити вибір відносно того, які з цих збурень найбільш істотні для функціонування. Тому програма управління має бути розрахована на найбільш істотні дії. В державному управлінні застосування замкнутих систем пов'язано з наявністю ієрархії в його структурі. Керована система має органи управління вищого рівня, які виконують роль контурів зворотного зв'язку.

Комбіновані системи поєднують замкнуті і розімкнені контури управління. Прикладом може бути система, в якій застосовується управління по збуренню та зі зворотним

зв'язком. Така модель забезпечує адаптацію системи до дії зовнішнього середовища. Існують різні різновиди адаптивних систем. Якщо адаптація здійснюватися шляхом зміни програми управління при незмінній внутрішній структурі керуючої підсистеми, то такі системи називаються самоналагоджувальними. Якщо система управління змінює внутрішню структуру керованого об'єкта для досягнення стійкого функціонування, то таку систему називають такою, що самоорганізується. Так, під час криз соціально-економічна система використовує в державному управлінні зворотний зв'язок, а також соціальні програми, які є компенсаційними механізмами, що забезпечують адаптацію до негативних дій, що змінюються.

Розглянуті схеми систем реалізуються на підставі загальних принципів управління, які названі фундаментальними. Проте для моделювання процесів у системи державного управління використання таких схем проблематично. Складні динамічні системи вимагають для свого опису в різних розрізах економічної діяльності використання ряду моделей. У підсистемах цих систем відбуваються процеси, які зв'язані з використанням різних ресурсів, таких як матеріальні, трудові, фінансові, енергетичні й інформаційні. Моделювання цих процесів здійснюється за допомогою окремих для кожного ресурсу моделей. Крім того, досить складним є визначення потоків у мережі зв'язків з їх чисельною оцінкою і подальшим визначенням параметрів функціонування. Тому принципи управління з позицій системного підходу і моделі можна використовувати для досліджень системи державного управління як пояснювальні, оскільки в цій сфері існує велике різноманіття механізмів управління, і такий підхід пояснює їх особливості в різних аспектах функціонування [1].

Застосування методів системних досліджень пов'язано з редокціоністським, класичним підходом, але для ефективного управління соціально-економічними системами доцільно використовувати методи синергетики, які спираються на цілісний, холістичний підхід. Головними особливостями класичного підходу є лінійність, визначеність, стійкість. Процеси зворотні у часі. Випадковість є другорядним, а хаос деструктивним явищами. Системи взаємозв'язані за допомогою причинно-наслідкових зв'язків, що мають лінійний характер. Існує залежність між минулим, сьогоденням і майбутнім.

Синергетика висуває на перший план поняття цілей еволюції, які виражені за допомогою структур-атракторів. Атрактор – це відносно стійкий стан системи, який "притягує" до себе різні траєкторії системи. Атрактори в нелінійному середовищі є цілями еволюції і сьогодення не тільки визначається минулим, але й формується з майбутнього, у відповідності з його контурами. Майбутнє відбирає ті елементи сьогодення, які йому подібні. Процес побудови цілей в державному управлінні є одним з найбільш важливих і актуальних проблем. Процес цілепокладання держави зв'язаний з вивченням суспільних потреб, на основі яких визначаються цілі і будується дерево цілей. На основі системи цілей держави створюється концепція її соціально-економічного розвитку. Велике значення в цьому процесі мають соціально-економічне прогнозування і макроекономічне планування.

Те, що цілі еволюції виходять на перший план у синергетичному підході визначає і певні вимоги до інформації, яка використовується в управлінні. Якщо в системному підході використовуються кількісні характеристики інформації, то для синергетики важливою є її цінність, оскільки вона визначає здібність системи до досягнення мети. Причому цінність є якісною характеристикою інформації – це комплексний показник якості, її міра на прагматичному рівні. Зв'язок між елементами систем здійснюється через малі флуктуації, які дозволяють виходити на нові рівні розвитку. Проте ці малі дії можуть виявлятися і посилюватися за наявності позитивного зворотного зв'язку. Флуктуації в управлінській діяльності пов'язані з тими видами робіт, які здійснюють держа-

вні службовці при виконанні своїх функцій. Кожен державний службовець виконує свої обов'язки згідно зі своїми завданнями, які він отримує від свого безпосереднього керівника і які пов'язані з досягненням цілей державного управління. Дії, які в системі державного управління є малими флуктуаціями, забезпечують зв'язок між елементами системи. Точками біфуркації є моменти прийняття рішень у системі державного управління. Причому в умовах нелінійності, яку може створити кризова ситуація, коли відбувається розсинхронізація розвитку соціально-економічної системи навіть невеликі впливи на процеси можуть привести до значних змін у системі. Тому в такій ситуації особливо важливим є розробка антикризових заходів, які б дозволили систематизувати наявні впливи і загрози, для правильного поводження в точках біфуркації і прийняття правильних рішень, які б вивели систему на бажаний шлях розвитку.

Нелінійність може бути зв'язана і з недоліком інформації в системі. В таких випадках виникає значна невизначеність ситуації, зростання ентропії в системі відповідно до режиму, який є чутливим до малих флуктуацій. У цьому випадку актуальним стає питання ефективного функціонування інформаційної системи, яка повинна забезпечувати керівників якісною інформацією для прийняття рішень.

Зменшення ступеня невизначеності, яке досягається за рахунок вироблення інформації, необхідної для прийняття рішень, дозволяє утримувати стійкий режим функціонування. В ситуаціях зі значною нелінійністю середовища ця інформація дає можливість знайти найбільш сприятливий шлях розвитку соціально-економічної системи. Важливу роль у процесі прийняття рішень відіграє керований хаос. Він потрібен для виходу на один з атракторів.

Є ряд чинників, які визначають ефективність управлінських рішень у системі державного управління. До них належать закони суспільного розвитку, цілі управління, інформація, терміни ухвалення рішень, структури управління, методи управління, підходи до реалізації рішень і т. ін. Але синергетичний підхід вимагає врахування ще і таких чинників: зміна стану системи в часі; ступінь нелінійності середовища, в якому приймається рішення; якість інформації, що застосовується для прийняття рішення; визначення і врахування темпу розвитку, а також ймовірність переходу до іншого режиму; визначення порогу чутливості системи; врахування того, що в системі можуть виникати тільки ті структури, які в ній потенційно закладені і відповідають тенденціям розвитку. Синергетичний підхід до управління передбачає наявність нового способу мислення стосовно процесу прийняття рішень у нестабільному середовищі.

Між системним і синергетичним підходами в управлінні є відмінності стосовно принципів, які в них застосовуються. В таблиці запропоновані принципи синергетичного підходу до управління та їх порівняння з фундаментальними принципами управління в системному підході.

Таблиця

Порівняння принципів управління з позицій системного підходу і синергетики

Системні дослідження	Синергетика
Принцип розімкненого, або програмного управління	Принцип удосконалення інформаційних систем у відповідності з цілями еволюції системи державного управління
Принцип компенсації, або управління по збуреннях	Принцип виходу малих флуктуацій на макрорівень у процесах функціонування органів державної влади
Принцип зворотного зв'язку, або управління по відхиленню	Принцип вибору варіантів подальших дій у точках біфуркації

Програмне управління значною мірою відображає принцип розімкненого управління, однак з деякими припущеннями. Припущення стосуються інформації, що надходить в органи державного управління про хід виконання цільової програми. Розімкнення ко-

нтуру відбувається при відсутності цієї інформації. Система не може ефективно функціонувати, якщо немає контролю як функції управління цією системою. Однак, враховуючи структуру виконання програми в часі, звітування відбувається у певні періоди, які визначені виходячи з процесу досягнення цілей [5]. У періоди між звітами виконання програми повинно здійснюватися рівномірно з постійним темпом виконання робіт. Проте, як показує досвід, інтенсивність роботи над виконанням програми найменша на початковій стадії і найбільша на заключній. Тому важливо організувати працю виконавців у ті періоди, коли контур систем управління розімкнутий, у періоди між звітами.

Принцип компенсації, або управління по збуреннях, враховує завдання, які покладені у хід виконання програми і зовнішні чинники, що впливають на роботу системи. Державне управління, яке має політичний аспект, що полягає у цілепокладанні, й адміністративний аспект, зв'язаний з цілездійсненням означає управління справами суспільства. Тому система державного управління повинна також мати контур відслідковування процесів, що відбуваються у суспільстві. Для цього створюються відділи, або управління зв'язків з громадськістю, використовуються засоби масової інформації, зв'язки з інформаційними центрами і т. ін. Однак існує проблема правильного відбору саме тієї інформації, яку можна застосовувати для прийняття ефективних рішень.

Принцип зворотного зв'язку, або управління по відхиленням, забезпечує надійний контроль за процесами, що відбуваються в керованій системі. Але ця схема має недолік, який зв'язаний із затримкою в часі, тому що інформація для контуру зворотного зв'язку збирається наприкінці керованого процесу. Застосування принципу зворотного зв'язку призводить до необхідності декомпозиції процесів на малі компоненти, що переводить їх функціонування у розряд флуктуацій. Ці флуктуації виводять систему у точки біфуркації, що означає для системи управління прийняття рішень. Ці рішення з незначних питань для всієї системи у певний час становляться для її визначальними. Важливо визначити, яке з них і в якій частині системи буде мати найбільший вплив. Ця задача є найважливішою для інформаційної системи, яка повинна її вирішувати за рахунок інтеграції системи, ефективних комунікацій з іншими інформаційними системами, що надають інформацію про стан як керованої, так і керуючої підсистем соціально-економічної системи.

Тільки інтегровані системи, що здатні до самоорганізації, дозволять виявити точки біфуркації і забезпечити процес прийняття правильних рішень в умовах нелінійного середовища. В результаті застосування таких підходів виходимо на необхідність застосування принципу самоорганізації, який має місце як в управлінні з позицій системного підходу, так і синергетики.

Порівняльний аналіз системного підходу і синергетики в дослідженнях інформаційних систем доводить, що принципи синергетичного підходу до управління і застосування інформаційних систем в органах державної влади є найбільш науково обґрунтованим у сучасних умовах розвитку українського суспільства і несе важливий науковий потенціал для реалізації досягнень науки синергетики в системі державного управління.

Висновки і пропозиції. Розроблено нові синергетичні методичні підходи до функціонування інформаційних систем органів державної влади, які обґрунтовано шляхом порівняння системного і синергетичного підходів та виявлення їх відмінностей і переваг. При підході з позицій синергетики на відміну від системного підходу увага в дослідженнях переважно приділяється розвитку систем, а не функціонуванню; нерівноважність і хаос розглядаються як фактори, що створюють нові можливості для розвитку, а не умова рівноважності для збереження ефективності систем управління, вивчаються процеси самоорганізації, а не організації. Синергетичний підхід до досліджень інформаційних процесів в органах державної влади полягає у пізнанні самоорганізації

суб'єктів і об'єктів державного управління, виявленні шляхів подальшого розвитку їх інформаційного забезпечення та шляхів його удосконалення.

Розроблені синергетичні принципи управління в органах державної влади із застосуванням інформаційних технологій на регіональному рівні, які обґрунтовуються шляхом порівняння принципів управління з позицій системного підходу і синергетики. Це, зокрема, співставлення принципу удосконалення інформаційних систем відповідно до цілей еволюції системи державного управління з принципом розімкненого, або програмного управління; принцип виходу малих флуктуацій на макрорівень у процесах функціонування органів державної влади з принципом компенсації, або управління по збуреннях; принцип вибору варіантів подальших дій у точках біфуркації з принципом зворотного зв'язку, або управління по відхиленнях.

Список використаних джерел

1. Маторін С. І. Теорія та методи системологічного моделювання та їх використання для інформаційно-аналітичного супроводження організаційних систем: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра техн. наук: спец. 01.05.04 "Системний аналіз і теорія оптимальних рішень"/ С. І. Маторін. – Х., 2003. – 34 с.

2. Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління / Людмила Іванівна Піддубна. – Х.: ІНЖЕК, 2007. – 368 с.

3. Растригин Л. А. Современные принципы управления сложными объектами / Леонард Андреевич Растригин. – М.: Сов. радио, 1980. – 232 с.

4. Хакен Г. Синергетика: пер. с англ. / Г. Хакен. – М., 1980. – 406 с.

5. Черленяк І. І. Концепція оптимізації в державному управлінні [Електронний ресурс] / І. І. Черленяк // Теоретичні та прикладні питання державотворення. – 2008. – Вип. 2. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/tppd/2008-2/08ciiodu.htm/odyframe.htm.

УДК 351:334.78:330.341.42(447)

Л. Д. Оліфіренко, канд. техн. наук, доцент
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ІНТЕГРАЦІЙНА СКЛАДОВА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР В УКРАЇНІ: ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ

Розглядаються питання створення та напрямів розвитку корпоративних структур у контексті модернізації системи державного управління, що впливає на фактори інституціонального середовища.

Постановка проблеми. Велика увага у дослідженнях стану розвитку корпоративного сектору економіки приділяється визначенню місця і ролі держави. Виявлені світові тенденції вказують на її визначальне значення як інституту, що забезпечує створення стабільного, сприятливого, конкурентного, правового середовища. Акценти у поліпшенні державного регулювання розставляються залежно від результату попереднього розвитку та існуючого фінансово-економічного стану країни [1; 3; 7; 8; 10-12; 15].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виробленню науково обґрунтованої стратегії здійснення соціально-економічних реформ в Україні присвячені чисельні дослідження й узагальнення, висвітлені у наукових працях Т. Веблена, М. Гордона, Г. Мінза, М. Міллера, Д. Норта, Р. Коуза, М. Портера, О. Ульямсона та ін. Окремі положення багатоаспектної проблематики розглядали вітчизняні вчені, зокрема: О. Амоша, С. Біла, В. Бодров, М. Бутко, З. Варналій, В. Гейц, Л. Головкова, В. Євтушевський, І. Жадан, М. Козоріз, О. Кузьмін, М. Корецький, М. Радєва, О. Поважний, М. Чечетов та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Основою участі держави в економічному житті суб'єктів ринку є не тільки наявність "провалів" ринку та інституціональних "пасток", які знижують суспільний добробут, а також забезпечення контролю за дотриманням основоположних норм і правил здійснення господарської діяльності та легітимності їх виконання [10-12].

Теоретично відомо, що конкуренція веде до оптимізації ринкового обміну, але тільки у випадку достатньої поінформованості всіх учасників ринку (трансакційні витрати прямують до нуля), що дуже рідко відповідає реальності. Перерозподіл ресурсів буде оптимальним, якщо монопольні перепони відсутні, а його результати відповідатимуть цілям учасників ринку та економічним умовам виробництва продукції. Особливістю виступає цінність ресурсів для кожного учасника ринкового обміну. Ці обставини, а також стратегії розвитку окремих галузей економіки, зокрема – хімічної, вимагають вироблення та координації дій з управління їх розвитком, відповідно до яких змінюються форми участі держави у вирішенні зазначених питань. Фактори, що впливають на вибір державної економічної політики галузі, можуть бути різними: результативність попереднього розвитку, рівень розвиненості ринкових відносин та права, інфраструктури, забезпеченості ресурсами, які не відновлюються, і т. д. Багатогранність проблем веде до різноманітності форм і способів державного регулювання розвитку галузей економіки.

Мета статті полягає у визначені нових підходів у питаннях становлення та розвитку галузевих корпоративних структур, зокрема, у хімічній галузі.

Виклад основного матеріалу. Складовими економічної політики розвитку хімічної промисловості є [2; 7; 8]:

- розвиток національної промисловості;
- забезпечення високого рівня рентабельності;
- безпека постачання, переробки, транспортування, використання хімічної продукції;
- створення умов, привабливих для інвесторів як внутрішніх, так і зовнішніх;
- збереження визначеного рівня державного контролю за результатами розвитку;
- зменшення політичних ризиків;

- поширення світового досвіду в національних компаніях та інфраструктурах бізнес-середовища.

Дуже важливою є диференціація всіх факторів та умов розвитку хімічного комплексу країни на керовані та некеровані. Наприклад, вплив НТП на фактори виробництва, новітність технологій, віддаленість від світових ринків, володіння технологіями утилізації, рівень розвитку обслуговуючих виробництв та розвиненої ринкової інфраструктури.

Залучення держави безпосередньо як учасника приватних компаній, або опосередковано через спеціальні нормативні акти визначається з позицій забезпечення національних інтересів, до ряду яких слід віднести:

- темпи зростання обсягів виробництв та насиченість ринку ресурсів, товарів і послуг;
- перерозподіл економічної ренти;
- антимонопольне регулювання ринків, які тяжіють до монопольного стану;
- енергетична складова виробництва хімічної продукції;
- залежність від постачання ресурсів у виробництво хімічної галузі.

На основі приведених обставин, ми дійшли висновку, що регулювання у хімічному секторі промисловості націлено на виконання таких завдань:

1) забезпечення ефективної виробничої структури галузей та підгалузей хімічного комплексу;

2) забезпечення ефективних антимонопольних обмежень;

3) створення умов і стимулів для ефективного функціонування галузей;

Виконання цих завдань можливе за наявності декількох умов:

1) закріплених інституціональних норм, законодавчо визначеними механізмами втручання у господарську діяльність суб’єктів економіки, які б виключали їх неформальність;

2) наявність системи незалежного контролю щодо повноти оцінки функціонування суб’єктів економіки: власності, менеджменту та контрольних функцій – мають належати різним органам управління;

3) влада прийняття рішень та повноваження регулюючих інститутів можуть бути такими, які покликані розв’язувати проблеми розвитку;

4) моніторинг параметрів і тенденції розвитку ринків хімічних продуктів, які визначають динаміку змін інститутів: чим більший ринок, тим більша його диверсифікованість, тим швидше змінюються його значення, які вимагають управлінської реакції на них;

5) диференціація методів, за допомогою яких вирішуються питання розвитку хімічних галузей та таких, які не можуть їх вирішити;

6) виважена цінова політика, яка дозволяє уникнути суперечностей у регулюванні;

7) підвищення професіоналізації управлінських кадрів.

Засобами вирішення цих завдань у хімічній галузі є:

- законодавчі норми та фіскальні інструменти (які визначаються інституціональними нормами);
- формування організаційних структур відповідно до інституціонального устрою.

Участь держави у цих процесах, участь державних органів може здійснюватись у таких формах:

- безпосередня участь у господарській діяльності, регулювання функціонування та розвитку хімічного комплексу;
- методи та інструменти фінансового менеджменту;
- регулювання ціноутворення.

Головним завданням державного регулювання розвитку корпорацій у хімічній галузі постає встановлення та забезпечення ефективної виробничої структури, направленої на раціоналізацію витрат на всіх етапах технологічного ланцюжка. Специфіка загальних форм регулювання, які мають місце й в інших галузях економіки, для хімічного се-

гменту полягає у регулюванні цін та податків на вуглеводні та природний газ, які є предметами праці у хімічних виробництвах. Їх вичерпний характер, безперервність технологічних процесів та мінливість кон'юнктури ринку відбиваються на техніко-технологічні та, відповідно, фінансово-економічні показниках.

У контексті інституціональних проблем хімічного комплексу країни найважливішими виступають:

- моніторинг динаміки кон'юнктури світових ринків та їх економічні наслідки, що тягнуть за собою зміни ресурсної бази та її оподаткування;
- цінова й податкова політики є основними факторами-мотиваторами для створення нових інститутів: зміни цінових пропорцій у хімічному секторі значною мірою відбиваються на результатах інших галузей економіки, що визначає пріоритети державної економічної політики – надходження до бюджету не менш важливі, ніж задоволення потреб внутрішнього ринку;
- гнучкість державної промислової політики забезпечується скоординованими, прозорими й несуперечливими функціями й повноваженнями як у діях органів державного управління, так і господарюючих суб'єктів.

Загальним напрямом діяльності органів державного управління та регулювання хімічних галузей у країнах з розвиненим ринковим середовищем є формування й підтримка визначеного рівня конкурентного середовища. А також прозорості діяльності економічних суб'єктів. Як доводять дослідження, державні органи управління та регулювання мають піклуватися про захист національних інтересів [1; 3; 7]. Найбільш важливим виявляється не тільки й не стільки відображення інституціонального середовища та організаційних структур управління, які у взаємодії забезпечують функціонування галузей економіки, скільки розгляд та аналіз динаміки інституціонального устрою в цьому сегменті економіки – хімічному комплексі.

Попередній аналіз довів, що можна розглядати як природну (поступову, еволюційну), так й індуційовану (зовнішню, привнесену) динаміку інституціонального перетворення середовища [9; 16]. Це дозволяє по-новому зрозуміти функціонування хімічного комплексу як: інституціональної структури – сукупність форм і видів взаємодії економічних агентів; саму організаційну структуру як сукупність різних типів економічних організацій та їх масштабність у межах галузевого комплексу.

Дослідження інституціонального устрою (institutional arrangement) передбачає розгляд "контрактних відносин як структури управління, яка, у свою чергу, об'єднує господарські одиниці й визначає спосіб їх кооперації та/або конкуренції" [14]. Аналіз процесів контрактації продуктивніше всього проводити з "точки зору цілей, яким вони слугують": реалізації цілей монополії або стратегії зростання економічної ефективності. Вибір підходу при здійсненні контрактації залежить від відповіді на питання: до чого прагнуть учасники договору? Відповідно до "монополістичного" підходу – укладання контракту пояснюється прагненнями щодо посилення ринкової влади відносно потенційних конкурентів. "Монополістичний" підхід поділяється на дві групи. "Концепції, що віднесені до першої з них (монопольні важелі та цінова дискримінація), досліджують обмеження по відношенню до груп споживачів і територій розподілу товарів, підтримування рівня цін на товар при перепродажі, обмежувальну практику збуту (exclusive dealing – продукція реалізується тільки через фірмову торгівельну мережу), вертикальну інтеграцію та деякі інші обмеження щодо споживачів. Концепції, що входять до складу другої групи (вхідні бар'єри та стратегічна поведінка), вивчають вплив необхідних заходів на конкурентів" [14]. Згідно з "ефективністним" підходом, який теж поділяється на дві групи: ті, згідно з якими основна увага приділяється узгодженню спонукальних мотивів учасників угоди (права власності та агентські відносини), й ті, для

яких головним питанням є економія трансакційних витрат (структура управління контрактами та зміна рентабельності трансакцій)" [14]. Отже, аналіз організаційних структур управління хімічного комплексу передбачає дослідження складу й структури організації відносно змін інституціонального середовища.

Найважливішою особливістю розбудови контрактних відносин у хімічному комплексі виступає, як окреслювалось вище, вертикальна інтеграція у межах єдиновласності. Наприкінці 90-х рр. XX століття дуже активно розвивалась концепція про початок нового етапу інтеграції – глобальної, що пояснюється підвищенням конкурентного тиску на різних товарних ринках. Особливістю глобальної інтеграції відносно хімічних компаній є те, що вона виходить за межі хімічних галузей й підгалузей (нафтопереробки, органічного й неорганічного синтезу, фармації та ін.), порушуючи багато питань – не тільки забезпеченості сировиною енерго- та матеріаломісткої переробки, утилізації відходів, а також великий комплекс аспектів управління, зокрема, науково-технічного, людського, фінансового та їхньої ефективності.

Процес глобальної інтеграції пов'язаний, перш за все, як і більшість складних форм, з широким спектром різних цілей, головні з яких – мінімізація трансакційних витрат, а також підвищення ефективності специфічних активів, які використовуються економічними організаціями [14]. Цілями інтеграції виступають зростання ефективності процесів виробництва, розподілу та обліку благ. Завданнями – формування відповідних інститутів, відносин і зв'язків між економічними організаціями щодо ефективного залучення окремих (специфічних) факторів, або їх комбінації. Інструментарієм вирішення – керованість змін за змістом та характеристиками інститутів, які змістовно відображають нові властивості системи. Результатом – досягнення оптимальних величин і сполучень трансформаційних і трансакційних витрат. Останні відбивають динаміку, гнучкість, генерованість, статус, безпечність, ліквідність та інші фінансові параметри процесу інтеграції. Слід підкреслити, що успішність будь-якого варіанта інтеграції можлива за обставин, коли формальні інститути економічного середовища конкурують з неформальними, що склалися у внутрішньому середовищі організації, або групи організацій (табл. 1). У такому випадку вивільняється потенціал позитивної конвергенції, який зближає траєкторії економічного розвитку, дозволяє реалізувати синергетичний та мультиплікативний ефекти конкурентних переваг [16].

Таблиця 1

Фактори, що обумовлюють варіантність інтеграційних процесів в економічному середовищі [10; 14; 15]

Варіант інтеграції	Інституційні зміни	Мета	Тип контрактів	Інституції	Інструментарій	Очікування результату
1	2	3	4	5	6	7
I варіант (найбільші переваги від фінансів)	Підходить при недостатньо розвинутому інституційному середовищі	Зниження трансформаційних та трансакцій витрат	Інтеграція контрактних відносин у сімейно-родинні структури	Неформальні: взаємна довіри	Інтенсифікація соціальних і кланових відносин	Трансакційні витати тяжіють до нуля
II варіант (раціональна інтеграція – масштабна)	Еволюційна легалізація неформальних інституцій	Нематеріальне стимулювання до зниження трансакцій та трансформаційних витрат	Періодичні	Неформальні	Надання неформальним інституціям статусу обов'язкових до виконання - формальних	Підвищення інформованості, або мінімізація інформації для прийняття рішень

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7
III варіант (інтеграція за аналогією)	Революційні зміни, які замінюють формальні інституції (“імпорт інститутів”, “інсталяція інститутів”)	Нематеріальне стимулювання до корекції існуючої інституційної структури з метою підвищення реактивності на дію факторів ендогенного та екзогенного походження	Періодичні	Формальні	Запозичення формальних інститутів, які довели свою ефективність	Підвищення ефективності за рахунок надання повноважень; повної або часткової самостійності у господарських питаннях

З точки зору інституціональної теорії інтеграційні механізми виникають у виробництві будь-якого виду – матеріальному, соціальну, духовну. Оскільки виробництво існує як динамічна функція, структурна функціоналізація інтеграції має на меті розв’язання певного комплексу проблем [9;11; 16]:

- раціональної організації й розподілу матеріальних, людських, інформаційних ресурсів визначеним способом, знань для реалізації якого достатньо. Ці функціональні вимоги відомі як проблеми адаптації, вирішення яких покладені на менеджмент інтегрованої структури організації;
- цілепокладання та підтримка процесу досягнення цілей у межах допустимих відхилень (відома як проблема стратегії організації);
- легітимізації норм в інтегрованій структурі, пов’язаних з питаннями солідарності та корпоративної соціальної відповідальності (відома як проблема інтеграції);
- мотивації та стимулювання менеджменту компанії до виконання своїх соціальних та громадських ролей, та усування прихованої напруги у системі особистої мотивації (відома як проблема цілеорієнтації та корпоративної культури).

Фактори інституційного середовища займають особливе місце, через те, що завдяки їм саме й здійснюється інтеграція функціонально-виробничих та суб’єктно-ціннісних аспектів економічних організацій, які входять до складу інтеграційного об’єднання. Це відбувається тому, що інституції відображають цілісність та єдність як відтворювального процесу, так і соціально-культурної реальності, завдяки чому у спеціалізованому просторі (наприклад, галузі) зберігаються й відтворюються основні функції інтегрованих систем: адаптації, цілепокладання, стратегічних орієнтирів та мотивації. Саме тому виникають нові форми підприємницької діяльності, якісні властивості яких дозволяють узгоджувати різновекторні складові інтеграційних об’єднань. Потенціал такого об’єднання починає розгортуватись у відповідний детермінований порядок і структуру, результатом яких стає саморозвиток. Далі інтегрована системна організаційна структура розвивається вже за законами синергетики.

Таким чином, інтеграція пов’язана з формуванням нових типів структур, у тому числі й на контрактній основі, а не тільки у межах єдиного власника. Ці об’єднання дозволяють економічним організаціям з обмеженими ресурсами конкурувати у глобальному масштабі і мати успіх (саме цим пояснюється прагнення російських компаній до створення великих альянсів як на національному, так і на світовому рівні)[13].

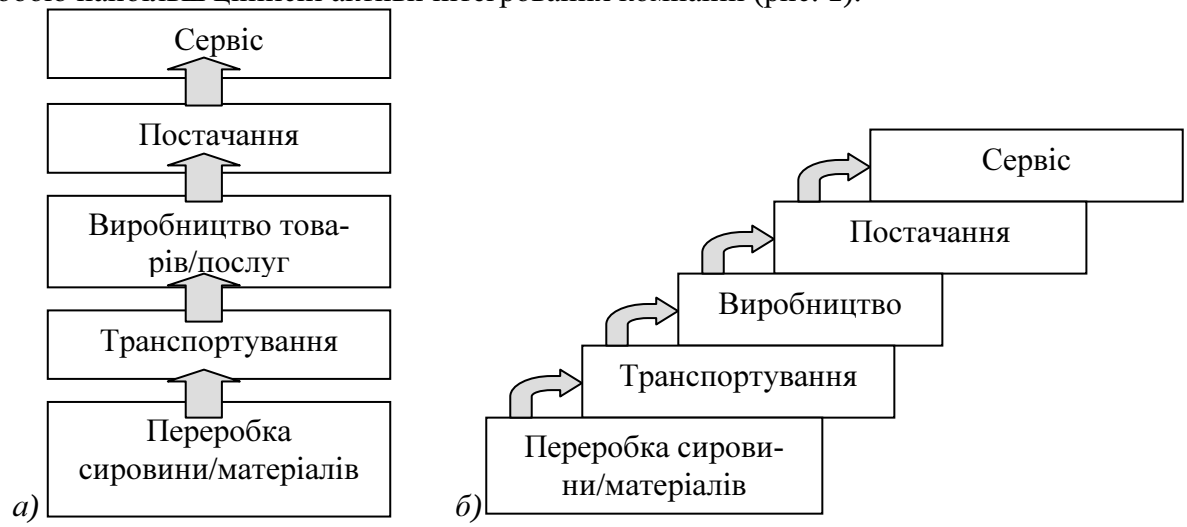
Розвиток глобальної хімічної індустрії демонструє, що власність на виробничі активи та природні ресурси втрачає свої детермінанти та ще меншою мірою гарантує стійкість та прибутковість ведення бізнесу. Все більше значущим стає доступ до ринку то-

варів і послуг кінцевого споживання. Володіння одним або декількома етапами технічного ланцюжка не надає конкурентоспроможності галузі. Для України саме ця обставина була визначальною на всіх етапах трансформації економіки. Для досягнення успіху в стратегії розвитку сучасна хімічна компанія все дедалі більше має виходити за галузеві межі та шукати нові ринки як для своєї сировинної бази, так і для кінцевої продукції та послуг. Нове розуміння інтеграції веде до нових кінцевих споживачів і перетворює активи, які раніше розглядались лише як додаткові, або витратні, в ефективні.

Глобальний ринок все більше споживає не стільки сировину, матеріали, комплектуючі, скільки послуги, які вже включають комплекс необхідних товарів та знань (інформації), що створюються у промислового сегменті у відповідній формі. Прикладами у цьому напрямі може бути бізнес у сфері переробки інженерних і побутових пластиків; нафтопродуктів; палива і мастил, джерелом прибутку від яких виступає не стільки продаж, скільки комплекс послуг, що її супроводжує: послуги на автозаправних станціях, переробка відходів полімерної маси, монтаж/утилізація комунікацій і т. д. Власне продаж все більше перетворюється в основу (мотив і причину) розширення визначеного сегменту ринку. Наприклад, у Великобританії наприкінці 90-х років XX ст. мережа гіпермаркетів, володіючи мережею заправних станцій, перевищила аналогічну мережу компанії “Mobil”. У нафтогазовому секторі країн Західної Європи перерозподіл стадій суміжної переробки привело до вивільнення виробничих потужностей та створення нових великих альянсів (“British Petroleum ” – “Mobil” – без об’єднання активів), що дозволило їм збільшити свою присутність на євроринку до 14 %.

Хімічна промисловість все більше намагається сформувати нові типі альянсів, які розширюють локальні зв’язки до рівня нових стійких інтегрованих компаній. Зміна профілю діяльності, диверсифікація виробництва відбувається через:

– нові форми об’єднання компаній;
– розвиток та загострення конкуренції;
– розвиток фінансових процесів, успішність яких залежить від масштабу та властивостей об’єднань;
– набуття нових знань, досвіду, інформатизації персоналу компаній, які являють собою найбільш ціннісні активи інтегрованих компаній (рис. 1).



а) об’єднання компаній на основі прав власності; б) об’єднання компаній на основі спільних інтересів (перехрестя володіння активами або в іншій формі)

Рис. 1. Формування інтегрованих зв’язків об’єднання компаній

Таким чином, переорієнтація інтеграційних процесів у хімічному комплексі веде до створення доданої вартості у кожному елементі технологічного ланцюжка виробництва

конкретної продукції. Формування подібних ланцюжків все більшою мірою залежить від різних типів об'єднань (альянсів, асоціацій і т. п.) та їх комбінацій, а не тільки від розширення власності та меж корпорацій шляхом безпосереднього контролю.

Динаміка внутрішньої організаційної структури хімічних компаній поряд з розвитком нових форм контрактних відносин відбивається на розширення контрактації зі спеціалізованими сервісними організаціями та інфраструктурним оточенням. Все частіше акценти переносяться зі сфери контролю й управління витратами у межах компанії (хоча і ця сфера не залишається без уваги) на забезпечення виконання цих завдань економічно більш доцільним способом (лізинг, оренда, аутсорсинг, франчайзинг). Внаслідок зміни пріоритетів змінюється внутрішня організаційна структура компаній. Великі компанії відокремлюють основний технологічний процес від інших видів виробничої діяльності [8; 15], формуючи "центри прибутку". У результаті, наприклад, витрати знижуються у середньому до 30 %, а питомі – до 18 %. Раціоналізація внутрішньої структури компаній шляхом розширення застосування контрактних форм для виконання спеціалізованих робіт зменшує поточні витрати [2].

Отже, переоцінка причинних основ розвитку контрактних форм організаційних відносин у хімічному комплексі приводить до переоцінки місця й ролі окремих складових технологічного ланцюжка щодо створення доданої вартості. Одним із способів створення останньої є зменшення трансакцій, які мають місце тоді, коли товар чи послуга перетинають межу суміжних технологічних процесів. Рівень додаткової вартості буде залежати від раціональності обраного виду управлінських структур (типу ринку, ієрархії відносин або їх комбінування) та результатами між очікуваними й фактичними витратами на їх організацію.

Динаміка економічного розвитку компаній хімічного комплексу є прямим наслідком динаміки інституціонального устрою, що включає зміну форм контрактних відносин та стратегії учасників цього сегменту економіки.

На початок XXI століття світові лідери хімічної промисловості, незважаючи на несприятливі коливання цінової кон'юнктури, побороли тенденцію щодо зниження доходності [6]. Такі результати були досягнуті завдяки внутрішнім організаційним змінам компаній та гнучкій державній політиці країн-лідерів у хімічній галузі (США, Німеччині, Італії, Японії, Китаю) за рахунок змін нормативно-правової бази, пов'язаної з модифікацією контрактних угод. Такий підхід дозволив реалізовувати великі, складні та капіталомісткі проекти та програми.

Глобалізаційні аспекти теж впливають на трансформацію індустріальної структури економіки країни, успішність якої буде залежати від змін у структурі інститутів, форм взаємодії господарських одиниць й організаційних структур у масштабі всіх галузей промисловості, й що дуже важливо – у менеджменті компаній. Про інституціональну зміну середовища можна казати, коли поведінку господарських одиниць почнуть обумовлювати більш фундаментальні причини, що пов'язані з більш ефективним використанням всіх видів ресурсів. Разом з цим слід відзначити, що процес змін інституціонального середовища може виступати лише ефективним каталізатором стимулювання змін поведінки економічних організацій [10-12]. Проте сам по собі цей процес не створює ніяких додаткових цінностей. Реальними рушіями створення цінностей стають зміни поведінки компаній та ефективне економічне використання ресурсів у рамках цього процесу. Результати перетворень відбиваються у переорієнтації стратегій компаній, зміні стимулів і поведінки трудових ресурсів, всіх процесів відтворення у напряму соціалізації розвитку. Послідовність етапів інституційних перетворень можна представити за етапами: вироблення нормативно-законної бази, корпоратизації, приватизації, комерціалізації, реорганізації, кожний з яких може мати різні кількісно-якісні характе-

ристики або вилучення (наприклад, приватизації) (рис. 2). Особливістю України виступають незавершеність трьох останніх етапів реформування економіки, тому формування нових і розвиток діючих державних інститутів, а також підвищення їх ефективності в умовах обмеженості бюджетних асигнувань та зовнішньої нестабільності, модернізація структурних та інституційних перетворень залишається дуже актуальною.

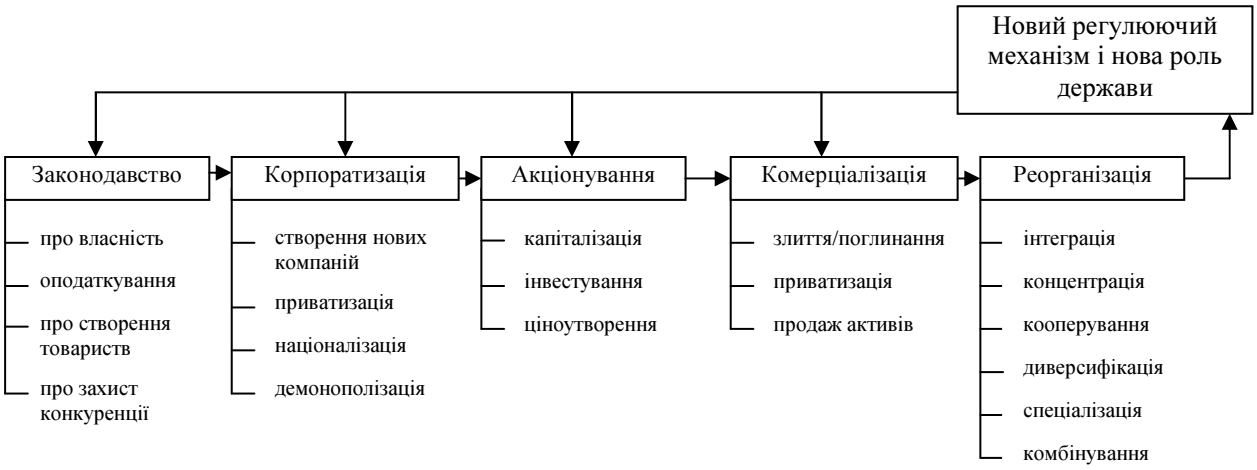


Рис. 2. Загальна послідовність інституційної динаміки суб'єктів господарювання

На нашу думку, характер впливу урядових та наднаціональних структур також викликає нерівномірність розвитку та циклічність в економіці [14]. Проте вирівняти коливання та пом'якшити їх наслідки можна за допомогою відповідної політики уряду, місцевих органів управління та стратегією корпоративного розвитку. Різні концепції розвитку призводять до наслідків циклічності в інституціональному середовищі [13].

На етапах індуційованих (привнесених) інституціональних перетворень важливо закласти основи антимонопольної політики з урахуванням специфіки кожної галузі економіки. Відносно хімічної промисловості досягнути цього можна завдяки систематизації таких чинників:

– регулювання цін – максимально допустимого рівня (на сировину, паливо, продукти переробки);

– зменшення імпортних тарифів;

– обмеження вертикальної інтеграції;

– диференціація преференцій щодо доступу до природних ресурсів, сировини, продуктів переробки вуглеводної сировини;

– визначення критеріїв щодо угод на поділ товарних ринків.

Антимонопольні заходи знаходяться на боці тих умов, які надає ринок для стимулювання ефективності функціонування економічних організацій, що у кінцевому випадку веде до зниження загальних витрат – як виробничих, так і трансакційних – й підвищення загальної ефективності. В умовах високомонополізованих сегментів ринку рівень конкуренції, в основному, може стимулюватися за рахунок встановлення бар'єрів "входу" та реорганізаційними заходами компаній-лідерів. Якщо й після цього монополістичне положення провідних компаній зберігається, то завданням уряду та національних агентств стає створення регулюючого механізму, який би підтримував як внутрішню, так і зовнішню конкуренцію, змістовний вплив якої – підвищення ефективності функціонування суб'єктів. Такий механізм має підкорювати стратегічні рішення компаній регулюючому індуційованому впливу [12].

Найважливішим антимонопольним регулятором є ліквідація монополії на інформацію й встановлення норм щодо забезпечення незалежного доступу до професійно орієнтованої інформації, яка надавалась би багатопрофільним компаніям. Систематизацію

такої інформації (моніторинг відносних показників діяльності, зовнішньоекономічної інформації, НТІ) можуть здійснювати регіональні спеціалізовані агентства [8; 13].

Автори практично всіх досліджень, присвячених інституціональним змінам суспільно-економічного спрямування, дійшли висновку, що економічна складова формування інституту власності не на стільки важлива, як його вплив на соціально-економічний стан суб'єктів господарювання [6; 8; 10-13]. Власне сама по собі приватна власність не гарантує максималізації ефективності, оскільки галузеві ринки можуть характеризуватися низьким рівнем конкуренції. Низька ефективність може бути й наслідком відокремлення власності від контролю, що саме й відбувається у хімічному сегменті. Тому модернізація державної політики щодо розвитку галузей промисловості, реформування якого дотепер не призвело до очікуваних результатів, повинна містити транспорентні й основоположні принципи, що співпадають з державними та приватними інтересами. Такий підхід дозволяє набути довготривалі переваги стосовно інтересів великої кількості інвесторів щодо зростання їх доходів шляхом виваженої цінової політики та заохочення до відкритої конкуренції.

Висновки і пропозиції. Функціональна сутність державного регулювання розвитку корпоративних структур полягає в умінні виявити й оцінити економічний ресурс галузевих корпорацій, здатних забезпечити високий рівень соціально-економічного розвитку промисловості як основного джерела добробуту. З точки зору розглянутих чинників, процес інституційних перетворень у галузях економіки буде залежати від змісту та наповненості його окремих етапів, які матимуть модернізаційні компоненти. У подальшому дослідженні інтерес становлять такі питання:

1) послідовність здіснення стадій модернізації у галузевому розрізі;

2) особливості процесів, пов'язаних з формуванням нових якостей інституціонального середовища та нових організаційних корпоративних структур управління компаніями.

Список використаних джерел

1. Бутко М. П. Стратегічні напрями формування конкурентних переваг регіональних господарських систем в умовах посиленої інтеграції / М. П. Бутко, Ф. М. Уляненко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України: зб. наук. праць. – Львів, 2011. – Вип. 3(89). – С. 416-427.

2. Ковеня Т. В. Аналіз роботи підприємств хімічної комплексу України в 2010 році / Т. В. Ковеня // Хімічна промисловість України. – 2011. – № 2. – С. 5-17.

3. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / за ред. д-ра екон. наук Л. І. Федулової. – К.: УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с.

4. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт; пер. з англ. І. Дзюб. – К.: Основи, 2000. – 198 с.

5. Олейник А. Н. Институциональная экономика: учеб. пособ. / А. Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 416 с.

6. Оліфіренко Л. Д. Визначальні пріоритети у формуванні механізму державного регулювання розвитку промисловості України / Л. Д. Оліфіренко // Наука в інформаційному просторі: міжнар. наук.-практ. конф. (29-30 вересня 2011 р., м. Київ): в 7 т. – Д.: Біла К.О., 2011. – Т. 3. – С. 64-67.

7. Оліфіренко Л. Д. Механізми активізації розвитку промислових корпорацій в умовах поглиблення інтеграції / Л. Д. Оліфіренко // Інноваційний розвиток національної економіки: матеріали міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 7-8 квітня 2011 р. – Тернопіль: Крок, 2011. – С. 262-264.

8. Оліфіренко Л. Д. Формування механізму державного регулювання розвитку промисловості України в умовах глобалізації / Л. Д. Оліфіренко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2011. – № 4 (53). – С. 338-349.

9. Осипов Г. В. История социологии в Западной Европе и США / Г. В. Осипов. – М.: Издательство НОРМА-М, 2001. – 576 с.

10. Полищук Л. Корпоративная социальная ответственность или государственное регулирование: анализ институционального выбора / Л. Полищук // Вопросы экономики. – 2009. – № 10. – С. 4-22.

11. Полтерович В. Стратеги модернизации, институты и коалиции / В. Полтерович // Вопросы экономики. – 2008. – № 4. – С. 4-24.

12. Радыгин А. В поисках институциональных характеристик экономического роста / А. Радыгин, Р. Энтов // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 4-27.

13. Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития / Т. Долгопятовой, И. Ивасаки, А. Яковлева. – М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2007. – 542 с.

14. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, “отношенческая” контрактация / О. Уильямсон. – СПб.: Лениниздат; CEV Press, 1996. – 702 с.

15. Якубовський М. Промислова політика: проблеми та перспективи модернізації / М. Якубовський // Економіка України – 2010. – № 8. – С. 21-29.

16. Homo institution – человек институцийный: монография / под ред. д-ра экон. наук О. В. Иншакова. – Волгоград: Издательство ВолГУ, 2005. – 854 с.

ОСНОВНІ ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ ТА ПОДАЧІ РУКОПИСІВ НАУКОВИХ СТАТЕЙ ДО "ВІСНИКА ЧЕРНІГІВСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ". СЕРІЯ "ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ"

Вимоги щодо підготовки рукописів статей для публікації у "Віснику Чернігівського державного технологічного університету" (далі Вісник ЧДТУ) (внесено до Переліку наукових фахових видань ВАК України, затвердженого Постановою Президії ВАК України від 10 березня 2010 р. № 1-05/2, бюлетень ВАК України № 4, 2010), розроблені з урахуванням Постанови Президії ВАК від 15.01.2003 р. № 7-05/1.

Шановні дописувачі!

Спочатку просимо надіслати Вашу статтю, оформлену за наведеними нижче вимогами, для попереднього розгляду редакційною колегією "Вісника Чернігівського державного технологічного університету". Серія "Економічні науки". Після отримання позитивного відгуку прохання сплатити вартість статті і надсилати весь пакет документів до науково-дослідної частини ЧДТУ.

1. Для публікації статті у "Віснику Чернігівського державного технологічного університету". Серія "Економічні науки" до науково-дослідної частини ЧДТУ необхідно в обов'язковому порядку подати:

– заяву на ім'я ректора з проханням опублікувати наукову статтю (для науковців з інших ВНЗ) за встановленою формою (додаток А);

– зовнішню (підписану не працівниками ЧДТУ) рецензію на статтю за підписом доктора наук;

– витяг із протоколу засідання кафедри чи лабораторії або наукового підрозділу, що рекомендує статтю до друку;

– довідку про авторів, складену за наведеною формою (додаток Б);

– роздрукований текст статті, оформленої за зразком (додаток Д);

– електронний варіант статті;

– реферат на трьох мовах (українська, російська, англійська) (додаток В);

– квитанцію про сплату вартості публікації наукової статті (додаток Г).

2. Вимоги до наукової статті. Наукова стаття повинна відповідати тематичному спрямуванню збірника і бути завізована власноручно на першій сторінці підписом автора.

Обсяг статті повинен бути таким: мінімум – 5 повних сторінок, максимум – 10 сторінок (остання сторінка має бути заповнена не менш ніж на 3/4).

Стаття подається у роздрукованому вигляді. Разом з текстом статті, який набирається з використанням комп'ютерних текстових редакторів Word for Windows 97/2000/XP, подається її електронна версія на оптичному диску CD (DVD) або надсилається електронною поштою на адресу: nachbm@mail.ru.

3. Структура статті. До друку у "Віснику Чернігівського державного технологічного університету". Серія "Економічні науки" приймаються лише наукові статті, які мають такі необхідні елементи: УДК; Автори; Назва наукової або освітньої установи, де працюють автори; Назва статті; Анотація; Постановка проблеми; Аналіз останніх досліджень і публікацій; Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми; Мета статті; Виклад основного матеріалу; Висновки і пропозиції; Список використаних джерел.

4. Параметри сторінки повинні бути такими:

Формат А4 (210 мм×297 мм).

Поля: верхнє, нижнє та бокові – 25 мм.

Відступ від верхнього та нижнього колонтитула – 25 мм.

Верхній і нижній колонтитули, а також номери сторінок не вводити. Текст повинен бути вирівняний по ширині аркуша.

5. Вимоги до анотації. В анотації має бути чітко сформульована головна ідея статті та коротко обґрунтована її актуальність (обсяг до 8-10 рядків). У статті подаються анотації трьома мовами: українською, російською, англійською.

КАТЕГОРИЧНО ЗАБОРОНЯЄТЬСЯ У СТАТТІ ВИКОРИСТАННЯ АВТОМАТИЧНОЇ РОЗТАНОВКИ ПЕРЕНОСІВ ТА АВТОМАТИЧНИХ СПИСКІВ. ВСІ СПИСКИ ПРОСТАВЛЯЮТЬСЯ У РУЧНОМУ РЕЖИМІ!

6. Вимоги до оформлення структурних елементів статті.

6.1. *УДК* – шрифт Times New Roman (кегель 12), курсив, вирівнювання по лівому краю без абзацу.

Автори – ***ініціали та прізвище*** кожного автора починати з нового рядка (шрифт Times New Roman (кегель 12), розміщення по лівому краю, без абзацного відступу, напівжирний), ***науковий ступінь і посада*** (шрифт Times New Roman (кегель 12), звичайний). Скорочення наукових ступенів подавати згідно з ДСТУ 3582-97 “Скорочення слів в українській мові у бібліографічному описі. Загальні правила та вимоги”.

Назва організації – місце(я) роботи автора (-ів) (вирівнювання по лівому краю без абзацного відступу, шрифт Times New Roman (кегель 10)). Після назви організації через кому вказуються місто та країна розміщення організації.

Назва статті – шрифт Times New Roman (кегель 12). Подається прописними напівжирними літерами, вирівнювання по центру без абзацу.

Анотація – шрифт Times New Roman (кегель 10), курсив, вирівнювання по ширині, абзацний відступ 0,63 см, одинарний інтервал.

Ключові слова – шрифт Times New Roman (кегель 10), вирівнювання по ширині, абзацний відступ 0,63 см, одинарний інтервал.

Основний текст – текст статті з заголовками (вирівнювання по ширині, абзац – 0,63 см, шрифт Times New Roman (кегель 12), одинарний інтервал) (додаток Д).

Розділи статті (Постановка проблеми; Аналіз останніх досліджень і публікацій; Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми; Мета статті; Виклад основного матеріалу; Висновки і пропозиції) зазначаються таким шрифтом: Times New Roman, кегель 12, напівжирний, звичайний. Після назви розділу статті ставиться крапка і продовжується текст самої статті.

6.2. Інтервали між елементами статті такі:

– УДК – автори – 1;
– автори – назва організації – 1
– назва організації – назва статті – 2;
– назва статті – анотація – 1;
– анотація – ключові слова – 1;
– ключові слова – основний текст – 1;
– основний текст – назва таблиці (верхній край рисунка, схеми, діаграми) – 1;
– назва таблиці – її верхній край (нижній край рисунка, діаграми – їхні назви) – 1;
– нижній край таблиці (назва рисунка, діаграми, схеми) – основний текст – 1;
– основний текст – список використаних джерел – 1;
– список використаних джерел – перелік літератури – 1.

Приклад оформлення:

УДК 336.73:332.1

В.М. Долевський, д-р екон. наук, професор
М.Д. Пономаренко, ст. викладач

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ВЕНЧУРНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Досліджено теоретичні аспекти діяльності венчурних фондів в Україні, з'ясовано основні проблеми розвитку даних установ та напрями покращення їхньої діяльності.

Ключевые слова: *венчурное инвестирование, венчурный бизнес, венчурный фонд.*

Исследованы теоретические аспекты деятельности венчурних фондов в Украине, определены основные проблемы развития указаных учереждений и направления улучшения их деятельности.

Ключові слова: *венчурне інвестування, венчурний бізнес, венчурний фонд.*

The theoretical aspects of the venture funds in Ukraine were investigated, the main problems of development this institutions and the direction of improve their activities were identified.

Keywords: venture investing, venture capital, venture fund.

7. Цитати, таблиці, статистичні дані, цифрові показники, що підвищують рівень аналітичних матеріалів, подаються з посиланням на джерела. Таблиці мають бути пронумеровані й мати заголовок. Відповідальність за наведені показники несе автор.

Рисунки і таблиці необхідно подавати в статті безпосередньо після тексту, де вони згадані вперше, або на наступній сторінці.

7.1. Ілюстрації (рисунки та чорно-білі фотографії)

Під час виконання рисунків рекомендується використання Microsoft Visio 2007 (2003). За умови використання закладеної графіки Microsoft Word рисунки повинні бути згрупованими. Шрифт рисунків Times New Roman, кегель 12, курсив.

Рисунки позначають словом "Рис." і нумерують послідовно в межах статті. Номер рисунку, його назва і пояснювальні підписи розміщують послідовно під ілюстрацією.

Наприклад: *Рис. 1. Загальна характеристика економічної системи*

7.2. Таблиці

Цифровий матеріал, що наводиться в статті, як правило, повинен оформлятися у вигляді таблиць.

Розмір тексту таблиць – кегель 12. Усі таблиці повинні мати заголовки. Нумераційний заголовок таблиць (кегель 12) вирівнюють по правому краю таблиці, тематичний заголовок таблиці (по центру, кегель 12, курсив).

Наприклад:

Таблиця 1

Аналіз показників діяльності підприємства

Показники	Формула розрахунку	Фактори, що впливають на показник	Напрями поліпшення показників
1.			
…			

Якщо таблиця не вміщується на одній сторінці, всі її колонки нумерують, а над перенесеною частиною таблиці зліва надписують: "Продовження таблиці 1".

7.3. Формули

Використовуючи формули необхідно дотримуватися певних правил.

Найбільші, а також довгі і громіздкі формули, котрі мають у складі знаки суми, добутку, диференціювання, інтегрування, розміщують на окремих рядках. Це стосується також і всіх нумерованих формул. Для економії місця кілька коротких однотипних формул, відокремлених від тексту, можна подати в одному рядку, а не одну під одною. Невеликі і нескладні формули, що не мають самостійного значення, вписують усередині рядків тексту.

Стиль формул: хімічні формули набирають прямим шрифтом. Формули, на які є посилання, нумерують арабськими цифрами в круглих дужках праворуч. Обов'язково подають розшифровку літерних позначень величин у формулах. Для набору позначень фізичних величин використовують редактор формул Microsoft Equation для WINDOWS: 1) змінні, латинські літери – курсив, Times New Roman; 2) функції, цифри, українські літери – курсив, Times New Roman; 3) матриці, вектори – курсив, Times New Roman; 4) грецькі літери, символи – курсив, Symbol; 5) розміри: звичайний 11 пт, великий індекс 7 пт, малий індекс 6 пт, великий символ 14 пт, малий символ 11 пт.

Номер формули проставляється справа в кінці рядка, в круглих дужках, не виходячи на поле. Формули необхідно розташовувати на сторінці по центру. Між ними та текстом витримується інтервал в один рядок.

Наприклад:

Ефективна ставка процента для позичальника визначається за формулою (1):

$$Rt = \frac{SK}{z-h} \cdot 360, \qquad (1)$$

де SK – величина знижки (%); h – період дії знижки (днів); z – тривалість відстрочки платежу (днів).

8. Список використаних джерел необхідно складаєти за ДСТУ ГОСТ 7.1:2006 "Система стандартів з інформації, бібліотечної та видавничої справи. Бібліографічний запис. Бібліографічний опис. Загальні вимоги та правила складання (ГОСТ 7.1–2003, IDT)".

Заголовок "Список використаних джерел" слід розміщувати посередині рядка, шрифт Times New Roman, кегель 12, напівжирний.

НЕ ДОЗВОЛЯЄТЬСЯ У СПИСКУ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ЗАЗНАЧАТИ ЛИШЕ АДРЕСУ САЙТІВ, ВОНИ ПОВИННІ БУТИ ОФОРМЛЕНІ ЗГІДНО З ГОСТом.

9. Оплата публікації. Опублікування наукових статей у "Віснику Чернігівського державного технологічного університету". Серія "Економічні науки" є платним. Вартість публікації 1 сторінки наукової статті складає **30 грн** (прохання обов'язково уточнювати вартість публікації). Оплата підтверджується квитанцією, зразок якої наведений у додатку Г.

10. Контактна інформація.

Матеріали необхідно надсилати за адресою: 14027, м. Чернігів, вул. Шевченка, 95, корп. 1, к. 242 (науково-дослідна частина). Всі документи, що містять підписи та печатки, повинні бути відсканованими.

Контактні особи:

Подимова Людмила Анатоліївна.

Робочий тел.: 0462-34244.

E-mail: nachbm@mail.ru.

Відповідальність за матеріали, наведені у статті, несе автор. Неправильно оформлені автором стаття та супровідні документи, що не відповідають зазначеним вимогам, розглядатися не будуть.

Додаток А

Зразок заяви на ім'я ректора

Реквізити установи

Ректору Чернігівського державного
технологічного університету,
д-ру екон. наук, проф. Шкарлету С.М.

Заява

Прошу Вас надати можливість опублікувати статтю *"(назва статті)"* авторів (*зазначаються вчені ступені, вчені звання, прізвища та ініціали авторів)* у "Віснику Чернігівського державного технологічного університету". Серія "Економічні науки".

Посада керівника наукового або навчального закладу, науковий ступінь, наукове звання	підпис м. п.	ініціали та прізвище

Додаток Б

Форма для оформлення довідки про автора

ДОВІДКА ПРО АВТОРІВ

Прізвище		
Ім’я		
По батькові		
Науковий ступінь		
Вчене звання		
Почесне звання		
Місце роботи		
Посада		
Назва статті		
Обсяг статті		
Поштова адреса		
Контактна інформація	роб. тел.	
	дом. тел.	
	моб. тел.	
	e-mail	
Дата і підпис автора		

Додаток В

Приклад оформлення реферату до статті

Українською мовою

Долевський В.М., Пономаренко М.Д. Проблеми та шляхи розвитку венчурного бізнесу в Україні.

Досліджено теоретичні аспекти діяльності венчурних фондів в Україні, з'ясовано основні проблеми розвитку даних установ та напрями покращення їхньої діяльності.

Ключові слова: венчурне інвестування, венчурний бізнес, венчурний фонд.

Російською мовою

Долевский В.М., Пономаренко М.Д. Проблемы и пути развития венчурного бизнеса в Украине.

Исследовано теоретические аспекты деятельности венчурних фондов в Украине, определены основне проблемы развития указаных учереждений и направления улучшения их деятельности.

Ключевые слова: венчурное инвестирование, венчурный бизнес, венчурный фонд.

Англійською мовою

Dolevskiy V.M., Ponomarenko M.D. Problems and the development of venture business in Ukraine.

The theoretical aspects of the venture funds in Ukraine were investigated, the main problems of development this institutions and the direction of improve their activities were identified.

Keywords: venture investing, venture capital, venture fund.

Додаток Г

Квитанція для оплати публікації

Заява на переказ готівки

Дт **1002**

Ідентифікаційний код

Кт 31250273210037

05460798

Одержувач платежу Чернігівський державний технологічний університет

Дата здійснення операції

Дата валютування

Код установи банку

853592

Найменування установи банку ГУДК. Укр. в Чернігівській області

Прізвище, ім'я, по-батькові платника

Адреса платника

Призначення платежу за видання у збірнику

25010200

Сума

Загальна сума

(словами)

Касир

Підпис платника

Квитанція

Дт **1002**

Ідентифікаційний код

Кт 31250273210037

05460798

Одержувач платежу Чернігівський державний технологічний університет

Дата здійснення операції

Дата валютування

Код установи банку

853592

Найменування установи банку ГУДК. Укр. в Чернігівській області

Прізвище, ім'я, по-батькові платника

Адреса платника

Призначення платежу за видання у збірнику

25010200

Сума

Загальна сума

(словами)

Касир

Підпис платника

Додаток Д

Приклад оформлення статті

УДК 336.72

В.М. Ковальський, д-р екон. наук, професор
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

М.Д. Іванов, канд. екон. наук, доцент
Чернігівський державний інститут евономіки та управління, м. Чернігів, Україна

С.М. Іващенко, аспірант
Полтавський університет споживчої кооперації України, м. Полтава, Україна

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено теоретичні питання формування фінансового механізму зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Ключоіві слова: *фінансовий механізм, підприємство, зовнішньоекономічна діялність.*

Исследованы теоретические вопросы формирования финансового механизма внешнеэкономической деятельности предприятий.

Ключевые слова: *финансовый механизм, предприятие, внешнеэкономическая деятельность.*

The theoretical aspects of forming a financial mechanism the foreign trade of enterprises were investigated.

Keywords: *financical mechanism, foreign company.*

Постановка проблеми. …
Аналіз останніх досліджень і публікацій. …
Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. …
Мета статті. Головною метою цієї роботи є …
Виклад основного матеріалу. …
Висновки і пропозиції. …

Список використаних джерел

1. Захарова О. Д. Теоретические аспекты определения экономической сущности понятия “региональная система” в контексте регионализации экономики / О. Д. Захарова // Экономика и управление. – 2007. – № 1. – С. 46-51.

2. Захарова О. Д. Теоретические аспекты определения экономической сущности понятия “региональная система” / О. Д. Захарова // Проблемы экономической устойчивости предприятий санаторно-курортного комплекса: VII Всеукраинская науч.-практ. конф., 1-2 дек. 2006 г.: тезисы докл. – Ялта, 2005. – С. 43-44.

3. Стефанюк О. Д. Подход к социально-экономическому районированию Крымского региона / О. Д. Стефанюк // Современные направления теоретических и прикладных исследований 2008 г.: материалы междунар. науч.-практ. интернет-конф., 15-25 марта 2008 г.: тезисы докл. – Одесса, 2008. – С. 72-74.

4. ….

5. ….

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

В І С Н И К

ЧЕРНІГІВСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

СЕРІЯ «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»

НАУКОВИЙ ЗБІРНИК

№ 1 (56)

Головний редактор:	С.М. Шкарлет
Відповідальний за випуск:	М.П. Бутко
Літературний редактор	Л.М. Сила
Коректор	О.С. Смєлова
Комп'ютерна верстка і макетування	М.В. Дубина
	В.М. Олефіренко
	Т.В. Коваленко
	С.В. Козловський

Підписано до друку 22.05.2012 р. Формат 60х84/8.
Гарнітура Times New Roman.
Умов. друк. арк. – 38,71. Обл. – вид. арк. – 24,73.
Тираж 300 пр. Замовлення № 70/12

Редакційно-видавничий відділ Чернігівського державного технологічного університету
14027, Україна, м. Чернігів, вул. Шевченка, 95.
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції серія ДК № 840 від 04.03.2002 р.